

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА



УЧЕБНИКИ
РЭА имени Г. В. Плеханова

Министерство образования Российской Федерации
Российская экономическая академия имени Г. В. Плеханова

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебник

*Допущено Министерством образования
Российской Федерации в качестве учебника для студентов
высших учебных заведений, обучающихся по направлению
521600 «Экономика» и экономическим специальностям*

Москва 2002

Рецензенты: д-р экон. наук, проф. П. И. Бурак
д-р экон. наук, акад. РАЕН Д. Г. Черник
д-р экон. наук, акад. РАЕН Е. Н. Жильцов

Федеральная программа книгоиздания России

Учебник подготовлен авторским коллективом в составе:

- д-р экон. наук, проф. Л. М. БАДАЛОВ (гл. 23);
канд. экон. наук, проф. В. Л. БЕШЕНКОВСКИЙ (гл. 12, 13);
д-р экон. наук, проф. Т. В. БЛИНОВА (гл. 5);
канд. экон. наук, проф. В. И. ВОЛКОВ (гл. 5);
д-р экон. наук, проф. А. И. ГРЕТЧЕНКО (гл. 7);
д-р экон. наук, проф. А. Е. ГОРОДЕЦКИЙ (гл. 28);
д-р экон. наук, проф. Т. П. ДАНЬКО (гл. 27);
д-р экон. наук, проф. В. А. ДВОРЯНКОВ (гл. 28);
д-р экон. наук, проф. В. М. КРАШЕНИННИКОВ (гл. 9);
д-р экон. наук, проф. В. Г. КНЯЗЕВ (гл. 16);
д-р экон. наук, проф. Р. Г. МОЛОДЦОВА (гл. 6);
канд. экон. наук, проф. Е. Н. МАТВЕЕВА (гл. 17, 18);
д-р экон. наук, проф. В. В. НАУМОВ (гл. 19);
канд. экон. наук, проф. З. М. ОКРУТ (гл. 27);
канд. экон. наук, проф. В. А. ОРЕШКИН (гл. 10);
д-р экон. наук, проф. С. А. ОВЧИННИКОВ (гл. 28);
д-р экон. наук, проф. В. А. ПОПОВ (гл. 21);
д-р экон. наук, проф. М. В. ПОПОВ (гл. 28);
д-р экон. наук, проф. Т. П. РОЗАНОВА (гл. 11);
д-р экон. наук, проф. Л. А. СТРИЖКОВА (гл. 5);
канд. экон. наук, проф. А. В. ТАРХАНОВ (гл. 1, 2, 3, 4, 5, 8, 12, 20, 27);
д-р экон. наук, проф. Е. Г. ЧИСТЯКОВ (гл. 25, 26);
д-р экон. наук, проф. С. А. ЧЕРНЕЦОВ (гл. 6);
д-р экон. наук, проф. В. А. ШУЛЬГА (гл. 1, 2, 3, 4, 7, 25, 26, 28);
д-р экон. наук, проф. К. Н. ЮСУПОВ (гл. 24);
канд. экон. наук, доц. А. С. МАКЕКАДЫРОВА (гл. 1, 2, 3, 4, 8, 20);
канд. экон. наук, доц. С. В. ЛЕДЕНЕВ (гл. 6, 9);
канд. экон. наук, доц. В. П. СОКОЛОВ (гл. 14, 15);
канд. экон. наук, доц. Е. А. ЕРМАКОВА (гл. 22);
канд. экон. наук, доц. В. М. ИВАНОВ (гл. 27);
канд. экон. наук, доц. П. П. ОГАРКОВА (гл. 5); доц. Л. И. ЮРКОВА (гл. 20);
канд. экон. наук, ст. преп. Е. В. ЛОГИНОВА (гл. 20);
канд. экон. наук И. Е. КРОТОВ (гл. 4); канд. экон. наук В. А. ШАЛАЕВ (гл. 9).

Национальная экономика: Учебник / Под общей ред. акад. РАЕН
Н354 В. А. Шульги. — М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2002. — 592 с.

ISBN 5-7307-0323-6

В книге излагаются основные теоретические вопросы дисциплины «Национальная экономика».

Учебник подготовлен с учетом опыта реформирования экономики России и других стран СНГ, результатов хозяйствования ведущих зарубежных государств в условиях рыночных отношений.

Для студентов экономических специальностей.

УДК 330.5(0758)
ББК 65.012.2я73

ISBN 5-7307-0323-6

© Российская экономическая академия, 2002

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	9
-------------------	---

Раздел I

НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 1. Предмет и задачи дисциплины «Национальная экономика»	10
---	----

Глава 2. Предпосылки формирования и функционирования национальной экономики

2.1. Экономическая предпосылка национальной экономики	14
2.2. Политическая предпосылка национальной экономики	18
2.3. Организационная предпосылка национальной экономики	20

Глава 3. Важнейшие макроэкономические показатели и пропорции национальной экономики

3.1. Роль и значение макроэкономических показателей и пропорций в регулировании национальной экономики	25
3.2. Важнейшие макроэкономические показатели	25
3.3. Основные макроэкономические пропорции	29
3.3.1. Пропорции в развитии совокупного спроса и совокупного предложения	30
3.3.2. Макроэкономические соотношения в развитии добывающих и обрабатывающих отраслей	33
3.3.3. Территориальные пропорции развития национальной экономики	37

Глава 4. Типы национальных хозяйственных систем, их основные характеристики и механизмы хозяйствования

4.1. Основы классификации типов национальных хозяйственных систем ..	42
4.2. Национальная хозяйственная система рыночного типа	43
4.2.1. Свободный капитализм	43
4.2.2. Современная регулируемая рыночная экономика	48
4.3. Централизованно планируемая и управляемая национальная хозяйственная система	52
4.4. Национальные хозяйственные системы «традиционного» типа	57
4.5. Этнические особенности современных национальных хозяйственных систем рыночного типа	58
4.6. Национальные экономики открытого (закрытого) типа	58
4.6.1. Основные понятия, сущность, факторы, тенденции формирования и функционирования	58
4.6.2. Показатели открытости (закрытости) экономики страны	62
4.6.3. Сущность, принципы, методы и способы государственного регулирования степени открытости (закрытости) национальной хозяйственной системы	64

Раздел II

ПОТЕНЦИАЛЫ И ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Глава 5. Совокупный экономический потенциал	
5.1. Сущность, общие понятия и состав совокупного экономического потенциала.	77
5.2. Национальное богатство как составная часть совокупного потенциала страны	79
5.3. Национальное богатство — основа и решающий фактор возрождения экономики России	81
5.4. Нефинансовые произведенные активы	89
5.4.1. Основные фонды отраслей	89
5.4.2. Запасы материальных оборотных средств	101
5.4.3. Ценности	106
5.5. Нефинансовые произведенные активы.	106
5.5.1. Материальные произведенные активы	106
5.5.2. Нематериальные произведенные активы.	116
Глава 6. Инвестиционный потенциал	
6.1. Экономическое содержание и особенности формирования инвестиционного потенциала.	118
6.2. Финансовые источники инвестиционного потенциала экономики России	140
Глава 7. Трудовой потенциал	
7.1. Роль и значение трудового потенциала в экономике России.	154
7.2. Состав и структура трудового потенциала	155
7.3. Трудовые ресурсы и занятость населения	168
7.4. Основные категории и понятия	171
Глава 8. Потребительский комплекс	
8.1. Основные понятия, сущность и состав потребительского комплекса . .	176
8.2. Роль потребительского комплекса в воспроизводственном процессе страны и особенности функционирования его отраслей	186
8.3. Современное состояние, факторы и тенденции развития потребительского комплекса и его отраслей	192
8.4. Основы организации управления, функционирования и развития секторов потребительского комплекса	195
Глава 9. Научный потенциал и его современное состояние	
9.1. Сущность науки и ее классификация	203
9.2. Наука в системе государственных приоритетов.	206
9.3. Современное состояние научного комплекса	209
9.4. Механизмы планового финансирования расходов на науку	211
9.5. Организационные формы управления научным комплексом	215
9.6. Оценка результатов научной деятельности и эффективности науки. . .	222
Глава 10. Внешнеэкономический потенциал	
10.1. Внешнеторговый сектор в структуре национальной экономики	228
10.1.1. Эволюция системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности за годы реформ	228
10.1.2. Тенденции в развитии внешнеторгового товарооборота	231
10.1.3. Конкурентоспособность отечественной промышленности на внешнем и внутреннем рынке	235

10.2. Структура и динамика российской внешней торговли услугами	245
10.3. Стратегические ориентиры и практические задачи в развитии внешнеэкономической деятельности	251
Глава 11. Рекреационный потенциал	
11.1. Сущность рекреационного потенциала и его структура	261
11.2. Особенности формирования и развития рекреационного потенциала России	267

Раздел III

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Глава 12. Экономический рост страны

12.1. Экономический рост как категория национальной хозяйственной системы рыночного типа. Сущность. Основные понятия.	278
12.2. Показатели-параметры экономического роста	279
12.3. Факторы экономического роста	281
12.4. Основы методологии расчетов темпов экономического роста	282

Глава 13. Моделирование экономического роста национальной экономики

13.1. Общая характеристика теорий и моделей экономического роста	286
13.2. Важнейшие модели экономического роста	287
13.3. Модели системы национальных счетов	296

Глава 14. Бюджетное регулирование национальной экономики

14.1. Принципы функционирования бюджетной системы.	302
14.2. Бюджетная классификация	304
14.3. Методы формирования бюджета страны	305
14.4. Доходы бюджетов	306
14.5. Расходы бюджетов	309
14.6. Дефицит бюджета и источники его финансирования	311
14.7. Государственный внутренний долг	312
14.8. Государственный внешний долг.	313

Раздел IV

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ, ПРОГРАММИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СФЕР И ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 15. Денежно-кредитное регулирование

15.1. Функции и задачи центральной банковской системы	318
15.2. Регулирование денежного обращения	319
15.3. Регулирование процентных ставок	322
15.4. Резервные требования	324
15.5. Операции на открытом рынке	325
15.6. Рефинансирование банков	325
15.7. Валютное регулирование	326
15.8. Установление ориентиров роста денежной массы	327

Глава 16. Налоги в национальной экономике

16.1. Налоговая политика государства	329
16.2. Налоговая система России	335

Глава 17. Региональный уровень национальной экономики	
17.1. Регионы в системе национального хозяйствования	340
17.2. Трансформация отношений собственности — основа реформирования экономики регионов	347
Глава 18. Регулирование межбюджетных отношений	
18.1. Основы бюджетного построения	351
18.2. Налоги как инструмент бюджетного регулирования	353
18.3. Межбюджетные связи формирования консолидированного бюджета страны	358
Глава 19. Валютное регулирование и валютный контроль в национальной хозяйственной системе	
19.1. Валютные отношения и валютная система	363
19.2. Система валютного регулирования в Российской Федерации	364
19.2.1. Теоретические основы валютного регулирования	364
19.2.2. Становление и развитие валютной системы в Российской Федерации	365
19.3. Особенности валютного контроля в Российской Федерации	369
19.4. Основные направления валютного контроля во внешнеэкономической деятельности России	372
19.4.1. Валютный контроль за поступлением в Российскую Федерацию выручки от экспорта товаров	372
19.4.2. Валютный контроль за обоснованностью платежей в иностранной валюте за импортируемые товары	375
19.4.3. Контроль за внешнеторговыми бартерными операциями	377
19.4.4. Валютный контроль в неторговом обороте	379
Глава 20. Уровень жизни. Доходы. Потребление. Социальное развитие. Социальная защита и социальная поддержка граждан	
20.1. Социальная политика государства, ее содержание и особенности реализации в условиях переходной экономики	383
20.2. Уровень жизни населения. Основные понятия и показатели	385
20.3. Доходы и потребление населения	388
20.4. Индексация денежных доходов и сбережений населения	393
20.5. Социальные нормы и нормативы. Социальные стандарты	398
20.5.1. Роль и значение социального нормирования в реализации социальной политики государства	398
20.5.2. Понятия и виды социальных норм и нормативов, используемых в национальной экономике	398
20.5.3. Государственные минимальные социальные стандарты	403
20.6. Минимальные потребительские бюджеты	407
20.6.1. Общие положения и понятия	407
20.6.2. Расчет потребительской корзины по Российской Федерации в целом	410
20.6.3. Расчет потребительской корзины по субъектам РФ	413
20.7. Социальная защита населения как категория национальной экономики социально ориентированного типа	416
20.8. Государственные внебюджетные социальные фонды	419
20.8.1. Сущность и функции внебюджетных социальных фондов	419
20.8.2. Формирование доходной базы государственных внебюджетных фондов	419
20.9. Благотворительная и спонсорская деятельность	423

Глава 21. Методы прогнозирования национальной экономики	
21.1. Основы теории и методологии прогнозирования	430
21.2. Моделирование макроэкономических процессов	434
21.3. Эконометрические модели в прогнозировании	449
21.4. Прогнозы развития экономики и программное планирование в России	457
Глава 22. Индикативное планирование национальной экономики	
22.1. Общее представление о планировании	465
22.2. Задачи планирования	467
22.3. Формы планирования и виды планов	468
Глава 23. Антимонопольное регулирование и развитие конкуренции	
23.1. Сущность монополизации экономики и цели антимонопольного регулирования	473
23.2. Антимонопольное законодательство в системе регулирования экономики	478
23.3. Механизм выявления и предупреждения монополистических действий хозяйствующих субъектов	486
23.4. Государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства при приобретении акций (вкладов, долей) в уставном капитале коммерческих организаций	491
23.5. Стратегические меры по антимонопольному регулированию и развитию конкуренции	497
Глава 24. Межотраслевой баланс, его содержание, виды, сфера применения	
24.1. Сущность межотраслевого баланса, его виды	501
24.2. Схема МОБ по системе баланса народного хозяйства	502
24.3. Схема МОБ по системе национальных счетов	506
24.4. Трансформация МОБ к рыночной экономике	509

Раздел V

МЕЖСТРАНОВАЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Глава 25. Тенденции и факторы международной экономической интеграции	
25.1. Основные закономерности развития мирового хозяйства	513
25.2. Тенденции развития мировых интеграционных процессов	520
25.3. Влияние интеграционных процессов на формирование рынков товаров, услуг и капитала	524
Глава 26. Формы и механизмы экономической интеграции	
26.1. Экономические основы и последствия либерализации внешней торговли	528
26.2. Зона свободной торговли как форма и стартовый этап развития межгосударственной экономической интеграции	531
26.3. Механизмы и инструменты регулирования внешней торговли	534
Глава 27. Свободные экономические зоны	
27.1. Сущность и типы свободных экономических зон	542
27.2. Организационно-экономический механизм развития свободных экономических зон в России	547

27.3. Основные формы и методы реализации экономического механизма свободных экономических зон России	549
27.4. Организация управления процессами создания, функционирования и развития свободных экономических зон.	553
Глава 28. Экономическая безопасность и национальная хозяйственная система	
28.1. Экономическая безопасность в системе национальной безопасности страны	557
28.2. Экономическая безопасность как система: определение, критерии и показатели	562
28.3. Институциональные основы системы экономической безопасности	569
28.4. Экономическая безопасность регионов РФ	572
28.4.1. Регионы России — тенденции накопления угроз экономической безопасности	572
28.4.2. Основные параметры экономической безопасности региона	574
28.4.3. Депрессивные регионы — реальность возникновения социально-экономических конфликтов и возможные пути их решения	574
28.4.4. Общестратегические принципы обеспечения экономической безопасности и тенденции развития регионов России	577
28.4.5. Приоритеты региональной интеграционной политики	579
28.4.6. Технологическая схема реализации региональной стратегии экономической безопасности.	581
28.5. Принципы организации и функционирования системы экономической безопасности	583

ПРЕДИСЛОВИЕ

Современный этап развития теории и практики мирохозяйствования характеризуется масштабными и качественными преобразованиями, происходящими в различных областях жизнедеятельности общества и государства. Эти преобразования оказывают активное воздействие на содержание функций органов государственного и хозяйственного управления национальной экономикой, что требует подготовки специалистов новой формации, способных правильно оценить суть социально-экономических перемен, происходящих в экономике страны, оперативно принимать те хозяйственные решения, которые соответствуют не только целям и задачам настоящего, но и перспективам будущего прогресса общества и государства. Освещение многоаспектных процессов социально-экономических преобразований, рассмотрение форм и методов управления национальными хозяйственными системами необходимо при подготовке выпускников экономических вузов и факультетов. Эти вопросы должны занять достойное место в учебном процессе.

Авторы учебника «Национальная экономика» остановили свое внимание на содержании предмета и задачах изучаемой дисциплины, предпосылках формирования и функционирования хозяйственных систем различных типов, важнейших макроэкономических показателей, оценивающих социально-экономические результаты хозяйствования, а также пропорций, определяющих состояние экономики страны, и территориальных пропорций развития национальной хозяйственной системы.

Авторы учебника надеются, что его выход в свет будет способствовать ликвидации дефицита учебной литературы по дисциплине «Национальная экономика».

Авторский коллектив выражает искреннюю благодарность рецензентам — профессору П. И. Бураку и академикам Д. Г. Чернику и Е. Н. Жильцову, а также всем, кто пожелает прислать свои оценки выходящих публикаций и соображения, направленные на улучшение их содержания и качества.

Свои замечания и пожелания следует направлять по адресу:

113054, Москва, Стремянный переулок, 36.

Российская экономическая академия имени Г. В. Плеханова,
кафедра национальной экономики.

Раздел I

НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 1

ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ «НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

Национальная экономика любой страны — сложная хозяйственная, социальная, организационная, научно-технологическая система. Она обладает совокупным экономическим потенциалом, состоящим из отдельных потенциалов, накопленных в процессе ее функционирования. Среди них целесообразно выделить природно-ресурсный, производственный, трудовой, научно-технический и др.

Развитие национальной хозяйственной системы страны приводит к созданию и совершенствованию ее национального рынка, в пределах которого формируются и действуют его отдельные сегменты: рынок товаров и капиталов, рынок услуг, рынок труда, рынок недвижимости, фондовый рынок, рынок интеллектуальной собственности, рынок средств производства и др.

В национальной хозяйственной системе страны выделяются несколько уровней, взаимодействующих в едином «экономическом поле» или «экономическом пространстве» страны.

1. Межстрановой уровень, т. е. уровень взаимоотношений национальной экономики Российской Федерации (РФ) со странами ближнего и дальнего зарубежья, с мировой хозяйственной системой в целом и хозяйственными системами стран, объединенных в региональные сообщества.

2. Федеральный (общенациональный) макроэкономический уровень, т. е. масштаб внутривнутрихозяйственных взаимоотношений национальной экономики самой РФ в целом.

3. Региональный уровень, т. е. уровень взаимосвязей экономики каждого из 89 субъектов РФ.

4. Внутрирегиональный уровень, представляющий собой систему взаимоотношений в рамках разделения общественного труда внутри хозяйства субъектов РФ.

5. Комплексы отраслей национальной экономики: агропромышленный комплекс (АПК), военно-промышленный комплекс (ВПК), топливно-энергетический комплекс (ТЭК) и др.

6. Уровень отдельных отраслей национальной хозяйственной системы — промышленность, строительство, сельское хозяйство и др.

7. Внутриотраслевой уровень. Например, уровень взаимосвязей животноводства и растениеводства в сельском хозяйстве, гражданского, промышленного и жилищного строительства в строительстве и т. д.

8. Уровень взаимосвязей объединений, предприятий, организаций, всех видов промышленно-финансовых групп.

9. Уровень отдельных организационно-правовых форм хозяйствования, предусмотренных законодательством страны, ее Гражданским кодексом (акционерные общества — АО, союзы, товарищества и общества всех видов и др.).

10. Внутрипроизводственный уровень: цеха и службы предприятий, компаний, фирм, организаций, объединений и т. п.

В составе национальной экономики любой страны происходят постоянные структурные, организационные и другие изменения, обусловленные особенностями ее хозяйственной системы и характеризующиеся определенными тенденциями и закономерностями развития.

Все уровни функционирования экономики страны, сегменты национального рынка и потенциалы объединены комплексом организационно-правовых, экономических, социальных, технологических и других взаимосвязей. Эти взаимосвязи между уровнями национальной экономики и внутри них опосредованы:

- формами собственности;
- движением материальных потоков различных видов ресурсов, участвующих в хозяйственном (воспроизводственном) процессе и вовлеченных в хозяйственный оборот в форме затрат труда, сырья, энергии, капиталов;
- потоками денежной массы (наличных и безналичных денег), а также движением ценных бумаг всех видов (акции, облигации, векселя и т. п.).

Все взаимоотношения регулируются законодательными и нормативными актами государственной власти и хозяйственного управления РФ, ее регионов и отраслей, а также системой межгосударственных договоров и соглашений, заключенных РФ, нормами международного права.

Деятельность отдельных составляющих экономической системы страны (региона, отрасли, производства, предприятия, учреждения, организации и т. д.) приводит к конечному результату хозяйствования, выступающему в виде итоговых показателей этой деятельности, которые в конечном счете определяют размеры потребления и накопления в стране, характеризуют структуру и место экономики страны в современной системе мирохозяйствования, а также состояние, закономерности и тенденции развития конкретного хозяйственного звена.

В настоящее время в хозяйственной системе России действует примерно 2 млн предприятий различных отраслей, в которых занято более 64,9 млн человек, создающих валовой внутренний продукт государства. Это говорит о масштабах нашей национальной экономики. При этом общая численность суверенных субъектов хозяйствования (государственных и муниципальных унитарных предприятий, АО всех типов, банков, страховых и других учреждений) постоянно растет, а в рамках отдельных отраслей, регионов и видов экономической деятельности все время происходят количественные и качественные изменения. Они связаны с проведением реформ разгосударствления и приватизации, с практикой банкротств, с ликвидацией и перепрофилированием деятельности предприятий, учреждений и организаций, а также с реструктуризацией экономики, ее отраслей и регионов, с действием других факторов.

Все социально-экономические процессы, протекающие в национальной хозяйственной системе охватывают материальные, трудовые, финансовые, природные и прочие ресурсы, вовлекаемые в хозяйственный оборот, и в совокупном взаимодействии представляют собой единый процесс воспроизводства, который можно свести к четырем основным типам деятельности:

- | | |
|-------------------|-----------------|
| 1) производство; | 3) обмен; |
| 2) распределение; | 4) потребление. |

В реальной практике национального хозяйствования все процессы воспроизводства:

- развиваются в единстве и взаимосвязи, по объективным экономическим законам;
- не терпят волюнтаризма, т. е. волевого вмешательства в их содержание и развитие;
- находятся под влиянием факторов и условий, которые следует учитывать, принимая хозяйственные решения;

- поддаются научному познанию, изучению, а следовательно, и управлению в интересах достижения ближайших и более отдаленных целей развития общества и государства;
- не допускают разрыва в процессе непродуманного реформирования, когда нет четко поставленных задач, программ и сроков реализации, нет скоординированных по всем звеньям и параметрам осуществляемых хозяйственных решений;
- требуют комплексного, профессионального подхода в своем познании и управлении.

Весь воспроизводственный процесс, протекающий в национальной экономике любой страны, можно свести к трем основным параметрам (показателям), характеризующим количественную меру развития самих процессов. Это:

- объем (масштаб) процесса как в натуральном, так и стоимостном выражении;
- темп развития (спад или подъем);
- пропорция (соотношение) в развитии данного социально-экономического, технологического или иного процесса с другими процессами, протекающими технологически сопредельно или параллельно. Например, объем выплавки стали кислородно-конверторным способом в 1999 г. достиг 30,3 млн тонн, составив 58,8% от общего объема выплавки стали в стране. Производство хлопчатобумажных тканей в 1999 г. достигло 1263 млн кв. м, или 76,2% от общенационального объема производства тканей.

Несмотря на наличие многих уровней, элементов и звеньев хозяйствования, в экономической системе любой страны наибольшую значимость имеет так называемый общенациональный (макроэкономический) уровень. Именно этот уровень функционирования, анализа и оценки важнейших показателей (параметров) развития позволяет получить характеристику национальной экономики, ее состояния и содержания, проблем и задач, факторов и перспектив совершенствования. Особый интерес представляют макроэкономические показатели, когда они сравниваются с аналогичными данными по другим странам (так называемые международные сравнения), с показателями некоего «стандарта» благополучной хозяйственной системы. В эффективном управлении развитием хозяйства с учетом интересов государства и общества большую роль играет экономическая наука, которую можно рассматривать как отрасль национальной экономики, так как экономическая наука решает ряд важнейших задач.

1. На основе изучения объективных экономических законов она исследует специфические формы их проявления в виде закономерностей, объемов, темпов и пропорций развития социально-экономических процессов расширенного воспроизводства.

2. Это область человеческой деятельности, которая на основе глубокого и обоснованного анализа мировой и отечественной практики исследует тип национальных хозяйственных систем, формы организации и управления ими, разрабатывает хозяйственные решения, которые охватывают конкретное воспроизводство в том или ином периоде времени, реализуя эти решения на самом высшем (макроэкономическом) уровне с учетом протекающих социально-экономических процессов и явлений воспроизводства.

3. Экономическая наука отражает макроэкономический (интегральный) подход к воспроизводственному процессу, рассматривает национальную экономику в наиболее общем виде и в таком аспекте характеризует экономическую жизнь страны, оценивает ее потенциалы, рынки, состояние, достижения, недостатки, проблемы и перспективы развития. Полученные данные дают возможность осуществлять межстрановые сравнения.

4. Наука — это и область хозяйственной практики, которая имеет дело с социально-экономическими процессами прошлого, настоящего и будущего. Знание прошлого позволяет избежать ошибок в настоящем и будущем.

5. Наука призвана изучать факторы, определяющие состояние, закономерности и тенденции развития хозяйственной системы, чтобы вносить соответствующие коррективы в хозяйственные решения по стабилизации, восстановлению, развитию и совершенствованию экономики страны, в содержание и характер социальной, демографической, экономической, структурной, технико-технологической, инвестиционно-инновационной, денежно-кредитной, валютной, таможенной и другой политики государства.

6. Анализируя обобщающие (интегральные) показатели воспроизводственного процесса, наука оценивает тенденции, характеризующие «лицо» хозяйственной системы страны, ее состояние и перспективы развития.

В конечном счете национальная экономика как наука и область хозяйственной практики людей сводится к тому, чтобы на основе объективного научного анализа обосновывать стратегию и тактику социально-экономической политики государства, создавать нормальные условия социального развития, роста доходов и потребления населения, обеспечивать социальную защиту и социальную поддержку граждан страны в целом, каждого гражданина в отдельности.

Национальная экономика как наука и область хозяйственной практики людей включает в себя следующие составные части:

1. Объект науки.
2. Предмет науки.
3. Методологический инструментарий науки.
4. Субъект науки.

Объект национальной экономики — это хозяйственная система страны, входящие в нее уровневые и звеньевые составляющие.

Предметом национальной экономики выступают социально-экономические процессы воспроизводства, проявляющиеся в закономерностях объемов, темпов и пропорций развития.

Инструментарий национальной экономики представляет собой теоретико-методологические подходы к анализу состояния, факторов, проблем, закономерностей, тенденций, параметров развития системы и разработанные на этой основе меры, приемы и средства подготовки и реализации макроэкономических хозяйственных решений, служащих интересам страны, ее населения.

Субъект национальной экономики — органы управления хозяйственной системой страны, ее отраслями и регионами, реализующие те функции, цели и задачи, которые стоят перед данной наукой и областью национальной практики хозяйствования.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Развитие предмета национальной экономики в условиях углубления радикальных экономических преобразований.

2. Инструментарий национальной экономики и его совершенствование на современном этапе.

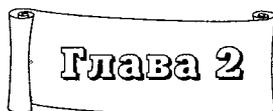
3. Организационная составляющая дисциплины «Национальная экономика».

4. Объекты национального хозяйствования. Их состав и назначение.

5. Место национальной хозяйственной системы страны в практике мирохозяйствования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бункина М. К. Национальная экономика. М.: Дело, 1997. С. 11–15.
2. Градов А. П. Национальная экономика: Курс лекций. СПб.: Специальная литература, 1997. С. 7–40.
3. Казаков А. П., Минаева Н. В. Экономика: Курс лекций. М., 1996. С. 3–14.
4. Кураков В. Российская экономика. Состояние и перспективы. М., 1998. С. 3–14.
5. Макекадырова А. С., Тарханов А. В. Научные основы национальной экономики: Учеб. пособие. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1999. С. 9–17.



ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Чтобы национальная экономика функционировала как наука и область хозяйственной деятельности людей, требуются условия необходимости, возможности и достаточности. Следовательно, должны присутствовать три предпосылки национальной экономики: экономическая, политическая, организационная.

2.1. Экономическая предпосылка национальной экономики

Эта предпосылка обусловлена экономическими условиями, в которых функционирует и развивается хозяйственная система страны.

Когда говорят об экономических основах национального хозяйствования, то имеют в виду законодательную базу, регулирующую отношения собственности, организационно-правовые формы хозяйствования, процессы распределения, потребления и накопления.

Гражданский кодекс РФ (ГК РФ), который призван регулировать все вышеперечисленные отношения хозяйствования на территории страны, выделяет следующие формы собственности, разрешенные законом: а) частную собственность; б) собственность юридических лиц; в) собственность общественных объединений (организаций), граждан; г) государственную и муниципальную собственность; д) собственность совместных предприятий, иностранных граждан, организаций и государств.

При этом предусматриваются следующие объекты собственности в России:

- земельные участки;
- жилые дома, кемпинги, садовые домики, гаражи, предметы домашнего хозяйства, предметы личного потребления;
- денежные средства;
- акции, облигации и другие ценные бумаги;
- средства массовой информации;
- предприятия, имущественные комплексы в сфере производства товаров, бытового обслуживания, торговли, в иной сфере предпринимательской деятельности, здания, сооружения, транспортные средства, иные средства производства;
- любое другое имущество производственного, потребительского, социального, культурного и иного назначения, за исключением отдельных товаров или изделий, предусмотренных в законодательных актах, видов имущества, которое, по соображениям государственной или общественной безопасности либо в соответствии с международными обязательствами, не может принадлежать гражданину.

Таким образом, гражданское законодательство России регулирует права собственности, объекты собственности и т. п. При этом обеспечивается плюрализм собственности, плюрализм подхода к вопросам хозяйствования в национальной хозяйственной системе РФ. На базе основного законодательства в стране формируются другие соответствующие законодательные акты, например: Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности; Закон о фермерском (крестьянском) хозяйстве; законы о кооперативах, земле, АО, ценных бумагах и т. д.

Эти и другие законодательные акты ставят и решают вопросы о границах разделения собственности (государственной и муниципальной, например), о границах приватизации и разгосударствления, степени и сферах участия всех форм собственности в различных областях жизнедеятельности национальной хозяйственной системы страны, российского общества и государства.

Новый ГК РФ, который был принят Госдумой РФ 21 ноября 1994 г., действует в условиях, когда в РФ экономическая предпосылка характеризуется развитием и углублением рыночных отношений в экономике страны, в условиях, когда складываются национальный «рынок» в целом и его отдельные сегменты, такие, как:

- рынок труда;
- фондовый рынок;
- рынок недвижимости;
- рынок средств и предметов труда;
- рынок товаров и услуг и др.

В национальной экономике РФ формируются новые внутренние (межрегиональные) и внешнеэкономические связи.

В стране идет «притирка» отношений собственности к условиям рынка.

Ключевым моментом рыночных преобразований в экономике РФ стало коренное изменение отношений собственности. На всех уровнях предпринимательской деятельности в стране происходят следующие глубокие качественные сдвиги:

1. Широкомасштабные процессы приватизации и разгосударствления собственности.
2. Акционирование, т. е. создание АО всех типов.
3. Формирование «среднего класса» собственников.
4. Повышение степени открытости хозяйственной системы, т. е. развитие внешнеэкономических связей национальной экономики с хозяйственными системами стран ближнего и дальнего зарубежья.
5. Создание объектов смешанной экономики — совместных предприятий (СП) и повышение их доли в итоговых результатах деятельности национальной экономики РФ.
6. Рост числа и масштабов деятельности в национальном хозяйстве РФ предприятий, являющихся исключительной собственностью иностранных физических и юридических лиц.
7. Создание свободных экономических зон (СЭЗ) всех типов на территории РФ.
8. Создание транснациональных компаний, финансово-промышленных групп и совместных предприятий с целью сохранения сложившейся системы кооперации и дальнейшего ее развития.
9. Включение РФ в различного рода международные союзы и соглашения на правах полноправного их члена. Например, во Всемирную торговую организацию, большую «восьмерку», Черноморское экономическое сотрудничество и т. д.

Все это приводит к росту степени многоукладности экономики РФ, появлению в ее составе активно действующих подразделений малого, среднего и круп-

ного бизнеса, отечественных и иностранных собственников-предпринимателей, к росту степени открытости российской хозяйственной системы, к ее интеграции в сложившуюся систему мирохозяйствования.

В этой связи новый ГК РФ вносит существенный вклад в развитие экономической предпосылки национальной экономики. В нем в частности:

- установлены важнейшие начала гражданского законодательства в стране;
- даны основные понятия, статус предпринимательской деятельности в РФ;
- определены содержание и состав отношений, регулируемых гражданским законодательством РФ;
- установлены взаимодействия положений гражданского законодательства с иными актами, содержащими нормы гражданского права;
- уточнено действие гражданского законодательства во времени и применение его положений по аналогии;
- даны определения таких понятий и категорий рыночной экономики, как «коммерческие» и «некоммерческие» организации, «общества», «товарищества», «ассоциации», «союзы», «фонды», «защита», «судебная защита», «самозащита», «полное товарищество», «товарищество на вере» и др.;
- отражены обычаи делового оборота в РФ;
- выявлены содержание и сферы взаимодействия практики правоприменений статей российского национального законодательства с нормами международного права;
- изменены содержание и характер правоотношений в принятом ранее в 1990 г. законе РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности»:
- систематизированы права, обязанности и ответственность юридических лиц, практикующих в различных сферах и отраслях предпринимательской деятельности в РФ;
- даны критерии классификации юридических лиц из числа предпринимательских структур всех видов, действующих в национальной экономике.

К этим критериям можно отнести:

- права учредителей в отношении юридических лиц и (или) их имущества;
- цели предпринимательской деятельности;
- организационно-правовые формы предпринимательства.

В соответствии с новым ГК РФ все юридические лица могут быть разделены на две группы.

1. Предпринимательские структуры, в отношении которых их участники имеют обязательственные права, это:

- хозяйственные товарищества и товарищества на вере, т. е. командитные товарищества и хозяйственные общества (общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, АООТ и АОЗТ);
- производственные кооперативы (артели);
- потребительские кооперативы.

2. Юридические лица, на имущество которых их учредители не могут иметь никаких имущественных прав (ни вещных, ни обязательственных), это:

- общественные и религиозные организации, благотворительные и иные фонды;
- объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

ГК РФ дает классификацию юридических лиц в зависимости от целей предпринимательской деятельности и делит их на две группы: коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческие организации — юридические лица, преследующие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. Такие организации

могут создаваться в форме хозяйственных обществ и товариществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческие организации — юридические лица, не имеющие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками. Они могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственниками учреждений, благотворительных и иных фондов, а также организаций других форм, предусмотренных законом.

Определяя правовой статус такой рыночной категории, как «предпринимательская деятельность», ст. 2 ГК РФ гласит: «...предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

В соответствии с ГК РФ коммерческие и некоммерческие организации, осуществляющие различные виды предпринимательской деятельности, могут объединяться в ассоциации и союзы.

ГК РФ определяет также имущественные права и содержание предпринимательской деятельности создаваемых ассоциаций и союзов.

Предусмотренные в ГК РФ организационно-правовые формы коммерческих организаций создают более широкое «экономическое поле» при формировании и совершенствовании экономической предпосылки национальной экономики. Эти новые организационно-правовые формы отличаются от тех, что предусматривались в законе РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности», принятом в 1990 г. В этом законе статус предприятий был несколько «размыт», что приводило к разночтениям закона, а в ряде случаев к путанице и т. п.

В новом ГК РФ предприятия определяются исключительно в форме «государственных и муниципальных унитарных предприятий», их уставный фонд неделим и полностью принадлежит на правах собственности государству или муниципалитету как полному и единственному собственнику.

Новым ГК РФ восстановлена традиционная для России практика предпринимательской деятельности в форме «товариществ на вере», или командитных товариществ. «Убрали» из нашей практики хозяйствования последних лет такую организационно-правовую форму, как «смешанные товарищества», которые не соответствуют российскому менталитету хозяйствования.

Новый ГК РФ проводит различия в статусе, правах и обязательствах таких новых организационно-правовых форм, как «общества с ограниченной ответственностью» и АОЗТ, чего ранее не было.

В ГК РФ дано толкование «общества с дополнительной ответственностью».

В российской хозяйственной практике теперь разделяются «товарищества как объединение лиц» и «общества как объединение капиталов». В первом случае требуется непосредственное участие учредителей в деятельности общества. Во втором — такого участия не требуется, но необходимы специальные органы управления.

Теперь место ТОО занимают «общества с ограниченной ответственностью» и «общества с дополнительной ответственностью». ГК РФ определяет статус «хозяйственных товариществ» и «обществ», «ассоциаций», «союзов», «фондов» и т. д.

ГК РФ позволил усовершенствовать практику акционирования как более адекватной условиям рынка формы хозяйствования и формы собственности.

Сфера действия экономической предпосылки национальной экономики существенно укрепляется и расширяется за счет определения юридического ста-

туса таких понятий и категорий рынка, как «неделимые и делимые вещи», «главная вещь», «сложные вещи», «неделимые виды собственности», «плоды», «продукция», «доходы», «интеллектуальная собственность», «деньги», «валютные ценности», «ценные бумаги» и т. п.

В статьях главы 5 ГК РФ определяется статус РФ, субъектов РФ, муниципальных образований как субъектов гражданского права, порядок их участия в отношениях, регулируемых гражданским законодательством, а также ответственность по обязательствам и особенности ответственности РФ, ее субъектов в отношениях, регулируемых гражданским законодательством с участием иностранных юридических лиц, граждан и государств.

Содержание статей главы 5 ГК РФ дает правовой стимул для развития отечественной практики свободных экономических зон.

2.2. Политическая предпосылка национальной экономики

Важность и значимость этой предпосылки национальной экономики состоит в том, что она ставит вопрос о власти, о системе политических условий, в которых функционирует хозяйственная система страны, а также характеризует входящие в ее состав отраслевые и региональные подразделения.

Говоря о политической предпосылке национальной экономики каждой конкретной страны, можно поставить следующие вопросы:

1. В каких политических условиях функционирует конкретная национальная хозяйственная система?

2. Каковы цели и задачи функционирования этой системы в целом и входящих в ее состав элементов (отраслей, регионов и т. д.)?

3. В интересах каких слоев и групп населения осуществляется процесс функционирования национальной экономики?

4. Каковы прогнозы и реальные последствия социально-экономической политики государства?

5. Кто в стране реально осуществляет процессы воспроизводства и контролирует их ход?

Это далеко не полный перечень вопросов, ответы на которые могут прояснить суть политической предпосылки национальной экономики различных государств современного мира.

Мировой и отечественный опыт свидетельствует, что значимость политической предпосылки национальной экономики состоит в обеспечении возможности формирования внешних условий хозяйствования (реализации целей, задач, интересов и т. д. предпринимательской деятельности) в стране, регионах и на территориях, в отраслях, в организационно-правовых формах хозяйствования.

Влияние политической предпосылки на возможность и масштабы, качество и последствия практики хозяйствования в экономике конкретной страны может быть охарактеризовано:

1) условиями и степенью привлекательности национальной экономики для отечественных и зарубежных инвесторов;

2) наличием гарантий со стороны государственных (центральных) и местных властей, обеспечивающих прибыльность, возвратность и ликвидность результатов вложений капитала в хозяйство страны, ее отраслей и регионов;

3) реальной практикой продолжения начатого «дела» на период, являющийся расчетным (прогнозируемым) для каждого конкретного субъекта хозяйствования на территории страны-резидента.

Все это может быть подтверждено, например, характеристикой инвестиционной привлекательности национальной экономики для отечественных и ино-

странных инвесторов. Инвестиционная привлекательность складывается из таких элементов, как:

- инвестиционный потенциал национальной хозяйственной системы, ее отраслей и территорий;
- условия деятельности иностранных и отечественных инвесторов, вкладывающих капитал в экономику страны.

Оба эти элемента привлекательности национальной экономики для внешнего (иностранного) и отечественного инвестирования взаимосвязаны и непосредственно влияют на уровень и масштабы этой привлекательности.

Первостепенное значение при использовании всех форм и видов вложения отечественного и иностранного капитала (инвестиций) в экономику той или иной страны имеет не сам инвестиционный потенциал отраслей или регионов, а такой элемент инвестиционной привлекательности, как инвестиционный риск. Инвестиционный риск учитывает «правила игры» на инвестиционном рынке мирового «семейства» стран в целом и каждой конкретной страны, входящей в это «семейство». Эти «правила игры» меняются в зависимости от существующей в стране системы условий (экономических, социальных, национальных, исторических и т. д.), особенно от состояния и развития политической ситуации.

Поэтому, оценивая сущность конкретных элементов инвестиционного риска вложений капитала в хозяйство страны, ее отрасли или региона, необходимо в первую очередь выделить саму совокупность этих элементов. Исследования, проведенные в этой области, свидетельствуют о том, что к основным элементам относятся следующие риски: политический, экономический, социальный, экологический, криминальный.

Политический риск выступает одним из первоочередных и определяющих факторов становления, функционирования и развития национальной хозяйственной системы любого типа. Это обстоятельство объясняется тем, что политический риск характеризуется поляризацией политических взглядов, суждений и намерений населения страны, ее правительства, ведущих политических партий и движений. Поэтому политический риск можно определить (даже количественно и качественно измерить) по результатам последних выборов органов исполнительной и законодательной власти всех уровней, выборов президента страны, по результатам опросов общественного мнения в различных областях жизнедеятельности общества и государства, отдельных районов и территорий страны, а также на основе экспертных оценок и прогнозов социально-экономического состояния, перспектив развития, ближайших и отдаленных последствий принимаемых хозяйственных и других решений.

Мировой и отечественный опыт свидетельствует о том, что политический риск может проявиться в следующих направлениях административно-хозяйственной деятельности:

1) риске национализации и экспроприации собственности резидентов хозяйствования в стране без адекватной компенсации имущественных потерь от падения доходности вложенного и функционирующего капитала;

2) риске трансферта, связанном с возможными ограничениями в области конвертирования жесткой валюты;

3) риске разрыва контрактов из-за действий властей страны или ее регионов, в которых находятся (функционируют) компании-контрагенты;

4) риске войны или гражданских беспорядков, парализующих процессы нормального функционирования национальной экономики страны в целом, отдельных ее регионов и территорий.

Поскольку сама политическая предпосылка национальной экономики сложна и многогранна, а ее воздействие на процессы воспроизводства в стра-

не многоаспектно, необходимо осветить еще одну сторону вопроса. Обычно весьма жестким, масштабным и даже «кровопролитным» (с точки зрения финансовых затрат) полем борьбы и объектом политических баталий в федеральных и местных органах власти выступает право бюджетного управления. Следует подчеркнуть, что в процессе функционирования национальной хозяйственной системы любой страны формируются, осваиваются и получают отдачу (результаты) огромные размеры бюджетных (государственных и местных) и внебюджетных ресурсов, включая средства частных физических и юридических лиц. В результате перед органами управления на всех уровнях встает ряд непростых вопросов явно политического характера: кто имеет право определять режим взимания налогов, осуществлять расходы имеющихся средств и т. д.; кто определяет и должен определять «правила игры»; кто уполномочен исполнять принятые решения и разрабатывать их; кто имеет право контролировать и отвечать за принимаемые решения и их последствия? Ответы на эти вопросы требуют тесного взаимодействия между органами законодательной и исполнительной власти в стране, органами федерального и местного управления всех типов, органами управления регионами, территориями вышестоящих уровней, а также государством, местными властями и предприятиями, государством и гражданами и т. д. В итоге бюджетное право играет важнейшую роль в законодательном разрешении государственных сборов и осуществлении государственной бюджетной и налоговой политики.

Следовательно, политическая предпосылка национальной экономики предопределяет саму возможность становления, функционирования и развития национальной хозяйственной системы на основе создания внешних условий хозяйствования в стране, ее регионах и отраслях.

Таким образом, роль и значение политической предпосылки национальной экономики, ее суть состоят в том, что эта предпосылка дает возможность обосновать необходимость, цели, задачи, роль и значение процессов воспроизводства в хозяйственной системе страны. Реализуя политическую предпосылку национальной экономики, можно оценить цели и задачи процесса воспроизводства, выработать систему приоритетов и ограничений в социально-экономической политике государства, обосновать концепцию развития национального хозяйства.

С помощью политической предпосылки можно определить суть и задачи валютной, налоговой, таможенной, экономической, социальной, демографической и другой политики в стране.

2.3. Организационная предпосылка национальной экономики

В организационной предпосылке реализуется условие реальности, действительности национальной хозяйственной системы, функционирующей и развивающейся как сложный объект, управляемый государством.

Проявляется эта предпосылка через деятельность органов государственной власти и хозяйственного управления. В соответствии с Указом Президента РФ № 1062 от 17 августа 1999 г. «О структуре федеральных органов исполнительной власти РФ» эта структура включает 25 федеральных министерств, 9 государственных комитетов, 3 федеральные комиссии, 14 федеральных служб, 2 федеральных надзора, 8 федеральных агентств и 3 иных федеральных органа исполнительной власти. Структура Правительства РФ и перечни соответствующих федеральных министерств, государственных комитетов, федеральных служб, агентств, надзоров и иных органов исполнительной власти РФ представлены в схемах 2.1–2.2.

Схема 2.1

Структура федеральных органов исполнительной власти

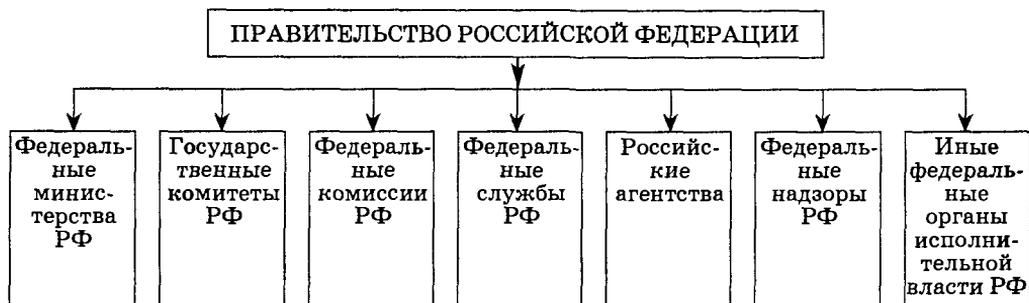
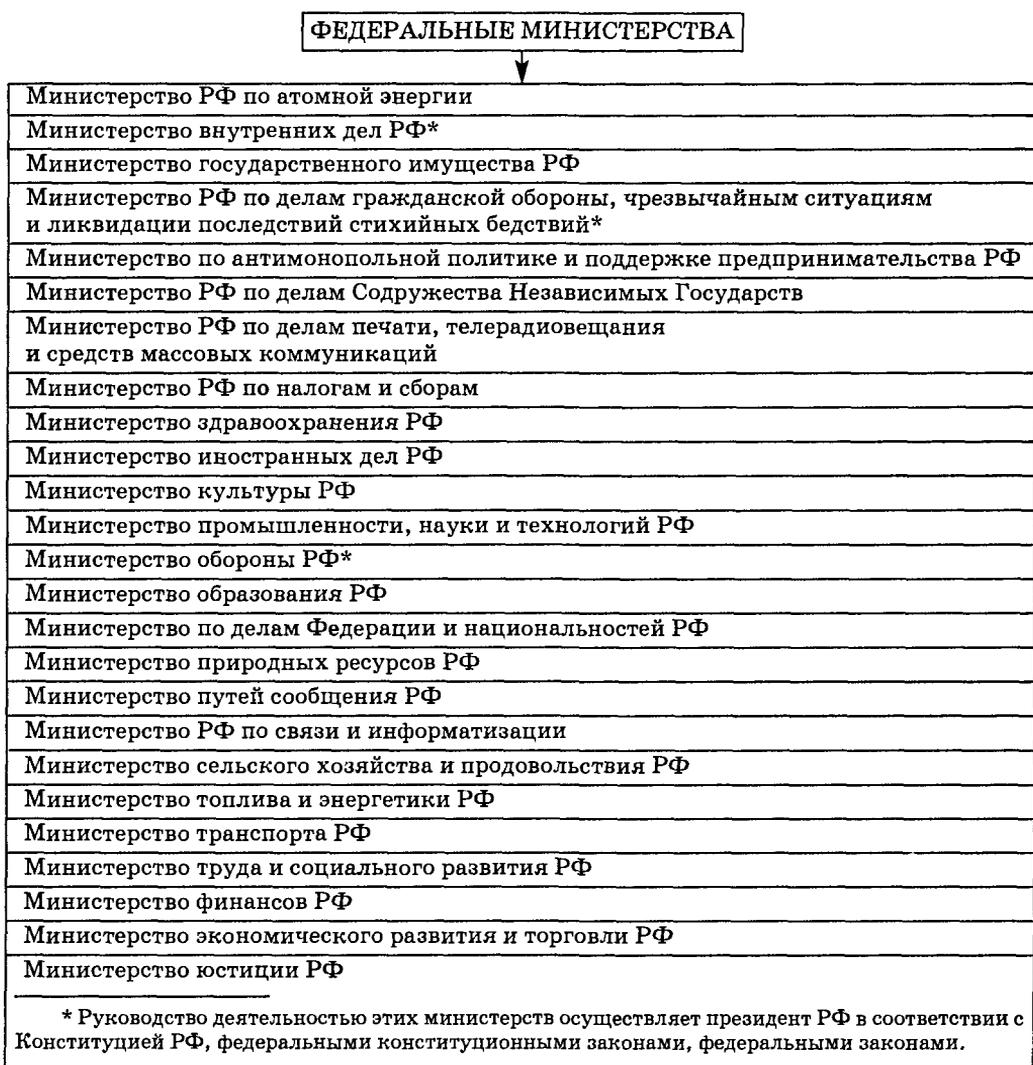


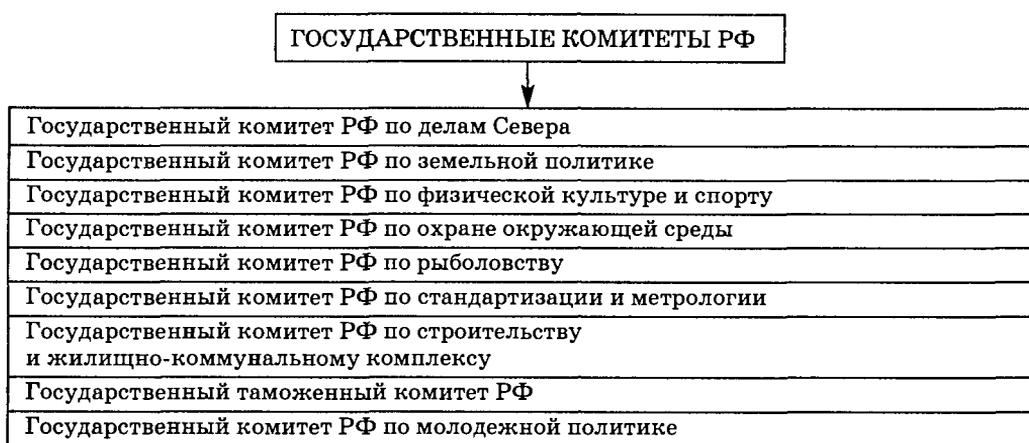
Схема 2.2

Структура федеральных министерств РФ



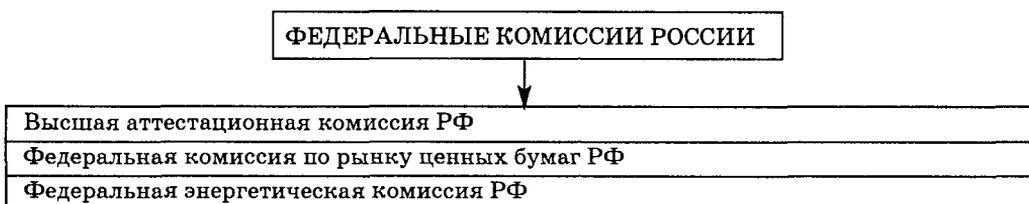
Структура государственных комитетов РФ

Схема 2.3



Структура федеральных комиссий РФ

Схема 2.4



Структура федеральных служб РФ

Схема 2.5

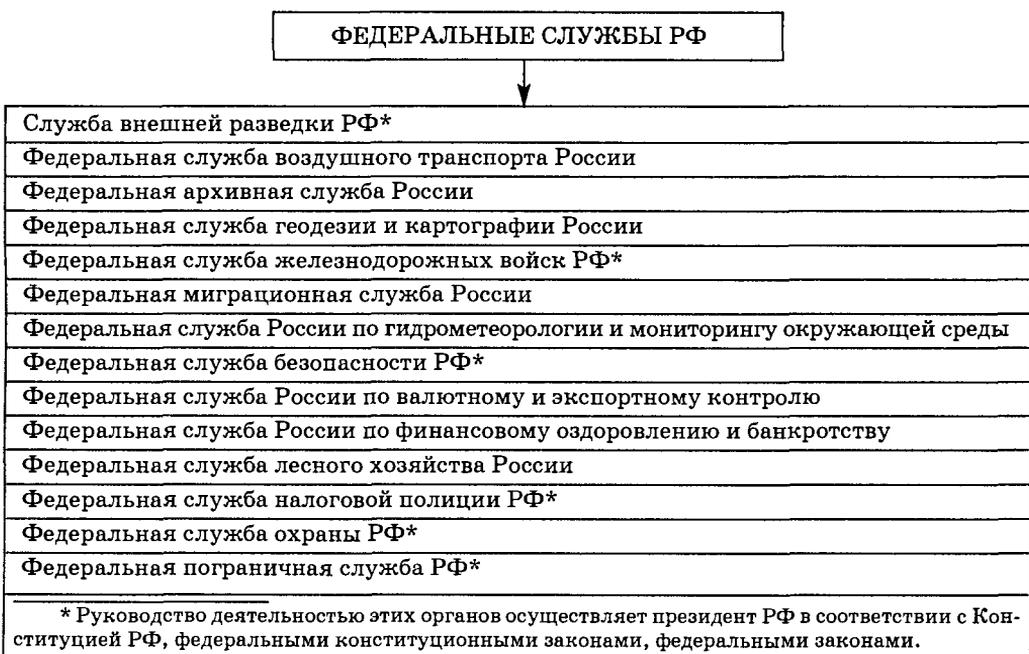


Схема 2.6

Структура российских агентств

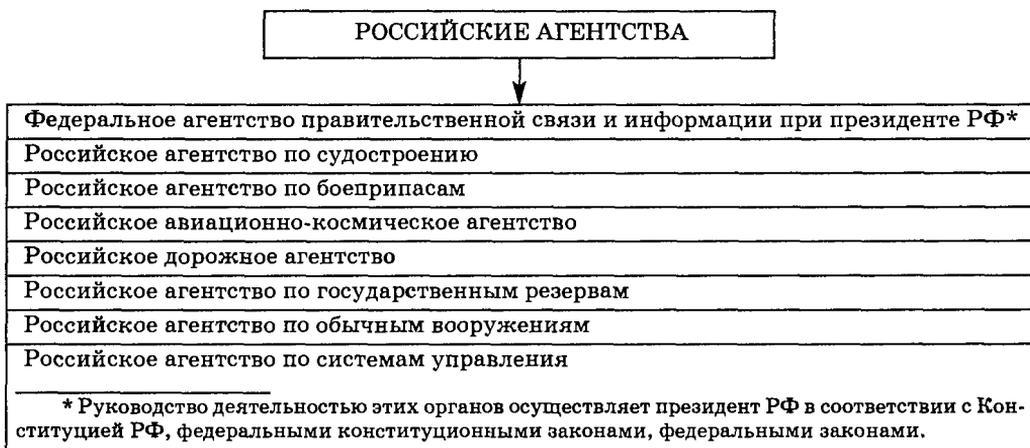


Схема 2.7

Структура федеральных надзоров РФ

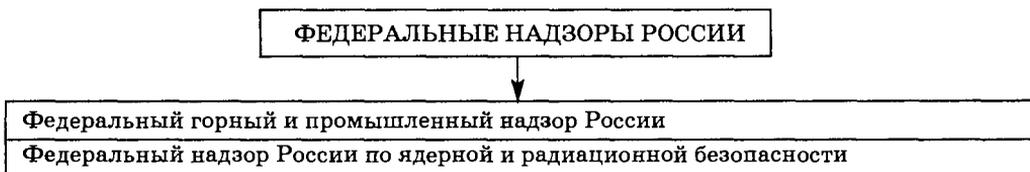
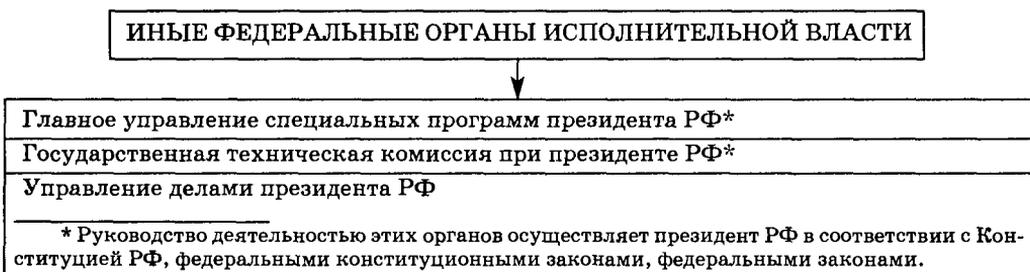


Схема 2.8

Структура иных федеральных органов исполнительной власти



Каждый из элементов, входящих в структуру федеральных органов исполнительной власти, выполняет соответствующие, предусмотренные положениями (уставами) о них функции, принимая на себя задачи координации и контроля деятельности данного федерального министерства, комитета, федеральной службы, надзора или комиссии. Функции и деятельность этих органов исполнительной власти направляются, координируются и контролируются правительством РФ и президентом страны в сочетании с законодательной деятельностью Федерального собрания России и Государственной думы, в полном соответствии с Конституцией страны.

Разработку прогнозов социально-экономического развития страны, координацию текущей хозяйственной жизни в РФ проводит Министерство экономического развития и торговли.

Совместно с правительством РФ, находящимися в его составе федеральными министерствами и государственными комитетами в организационную систему управления национальной экономикой входят администрация президента РФ, Центральный банк РФ. К функциям последнего относятся, в частности, регулирование состояния денежно-кредитной системы страны и курса рубля, координация и контроль деятельности коммерческих банков и т. д. Важную роль в анализе и решении многоаспектных задач хозяйствования играют Российская академия наук и Российская академия естественных наук, имеющие в своем составе научно-исследовательские институты и исследовательские центры различного профиля.

Активную роль в РФ играют органы всех ветвей власти (законодательной и исполнительной) и хозяйственного руководства на местах, принимающие решения в области социально-экономического развития отдельных субъектов РФ. Кроме того, заметное воздействие на хозяйственную жизнь в стране и управление ею оказывают различные объединения, ассоциации и союзы юридических и физических лиц, например, такие, как Союз предпринимателей России, Союз банкиров, Общество потребителей и т. д.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

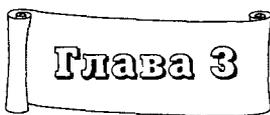
1. Экономическая предпосылка национальной экономики. Ее содержание и совершенствование на современном этапе.

2. Политическая предпосылка национальной экономики. Ее содержание и развитие в условиях углубления радикальных экономических и демократических преобразований в российском обществе и государстве.

3. Организационная предпосылка национальной экономики, ее развитие и совершенствование на современном этапе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Асалиев А. М.* Государство в экономике переходного периода. М., 1995. С. 6–16.
2. *Асалиев А. М., Бороздин С. В., Брагин Л. А.* Макроэкономика: показатели экономической безопасности и их пороговые значения. М.: Экономика и финансы, 1995. С. 4–89.
3. *Бенвенисте Гай.* Овладение политикой планирования. М.: Изд. группа «Прогресс», 1990. С. 17–51.
4. *Гарнов А. П.* Национальная экономика (инфраструктура рынка средств производства). М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1997. С. 7–29.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации. М., 1994.
6. *Иванов В. М., Тарханов А. В.* Совершенствование экономической предпосылки создания и функционирования российских свободных экономических зон в новом Гражданском кодексе Российской Федерации // Социально-экономические проблемы Москвы и пути их решения: Сб. науч. трудов. Вып. 3. М., 1995. С. 96–108.
7. *Иванов В. М.* Политическая предпосылка создания свободных экономических зон: Материалы межрегиональной научно-практической конференции «Россия в XX веке». Проблемы возрождения, перспективы роста, интеграция в мировое сообщество (Калуга, 15–16 мая 1997). Калуга-М., 1997. С. 31–36.
8. *Иванов В. М.* К вопросу о формировании организационной предпосылки создания свободных экономических зон в России: Сб. науч. трудов / ИРЭИ. М.: Перспектива, 1997. Т. 1. С. 96–128.
9. *Макекадырова А. С., Тарханов А. В.* Научные основы национальной экономики: Учеб. пособие. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1999. С. 20–35.
10. Стратегическое планирование. М., 1998. С. 6–33.
11. Указ Президента РФ № 1062 от 17 августа 1999 г. «О структуре федеральных органов исполнительной власти».
12. *Шульга А. В.* Совершенствование инвестиционных процессов в регионе / ЦСЭИ. М., 1997. С. 12.



ВАЖНЕЙШИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ПРОПОРЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

3.1. Роль и значение макроэкономических показателей и пропорций в регулировании национальной экономики

Важная задача экономической теории и практики национального хозяйствования — определение и регулирование важнейших макроэкономических показателей социально-экономического развития страны, изучение их сути, тенденций и факторов, влияющих на их размеры. Без этого невозможно эффективно управлять развитием национальной экономики в интересах достижения ближайших и отдаленных целей социально-экономического прогресса общества и государства.

Важно разрабатывать прогнозные значения основных показателей и пропорций развития национальной экономики. Макроэкономические расчеты и анализ важнейших макроэкономических показателей, достижение пропорциональности (соотношения) в их развитии позволяют:

1) реально оценивать возможности национальной экономики в обеспечении внутренних и внешних потребностей Российской Федерации, ее регионов и отдельных групп населения;

2) определять потенциал развития отдельных отраслей национальной экономики и национального хозяйства в целом;

3) разрабатывать стратегию и тактику экономических реформ, внешнеэкономической деятельности;

4) совершенствовать экономический механизм функционирования национального рынка страны в целом и отдельных его сегментов (рынков труда, ценных бумаг, инвестиций, товаров и т. д.);

5) развивать налоговый, финансово-кредитный, структурный, инвестиционный, социальный и другие аспекты политики государства;

6) оценивать альтернативы развития национальной экономики в целом, ее отраслей и регионов. Определять и реализовывать меры экономической безопасности страны.

Это далеко не полный перечень вопросов и проблем, которые следует решать на этапе планирования и государственного регулирования развития национальной экономики.

Экономический потенциал страны — основа реализации социально-экономических задач государства. Он создается трудом всех слоев населения, пополняется и поддерживается через систему производства в стране и через ее связи с другими государствами.

Воспроизводственный процесс, представляющий сложную социально-экономическую систему, может быть охарактеризован целой группой важнейших макроэкономических показателей и пропорций. Их совокупность определяет масштабы, взаимосвязь и взаимообусловленность процессов и явлений, реально существующих в экономике страны.

3.2. Важнейшие макроэкономические показатели

В мировой практике для характеристики результатов хозяйствования в экономике страны принято выделять следующую систему макроэкономических показателей (параметров):

— валовой общественный продукт — ВОП;

— национальный доход — НД;

- конечный продукт — КП;
- промежуточный продукт — ПП;
- валовой внутренний продукт — ВВП;
- валовой национальный продукт — ВНП;
- добавленная стоимость — ДС;
- чистый национальный продукт — ЧНП.

Наиболее обобщающим, синтетическим показателем, характеризующим процессы производства, распределения, обмена, потребления и накопления в условиях перехода страны к рынку, выступает валовой общественный продукт (ВОП).

ВОП — сумма валовой продукции отраслей материального производства хозяйственной системы страны, произведенной в этих отраслях за определенный период времени (год, пятилетие, десятилетие и т. д.).

Согласно действующей классификации отраслей национального хозяйства, данной Госкомстатом РФ, к отраслям материального производства относятся:

- промышленность;
- сельское и лесное хозяйство;
- транспорт (грузовой) и связь (в части обслуживания процесса производства);
- строительство;
- геология и разведка недр (в части глубокого бурения на нефть и газ);
- торговля и общественное питание;
- материально-техническое обеспечение и сбыт;
- заготовки;
- прочие отрасли материального производства.

В том числе:

- редакционно-издательское дело;
- производство кинофильмов;
- сбор продуктов лесопользования (ягод, грибов, дикорастущих и лекарственных растений);
- сбор металлолома и утиля;
- охота и рыболовство.

К другим обобщающим, синтетическим показателям воспроизводственного процесса в стране относятся:

- национальный (произведенный и использованный) доход (НД);
- конечный продукт;
- промежуточный продукт.

НД — часть ВОП, представляющая собой вновь созданную стоимость и определяемая как разность между суммой валовой продукции отраслей материального производства страны и величиной материальных издержек, потребленных в процессе изготовления продукции.

Создавая чистую продукцию в том или ином хозяйственном периоде, одни отрасли сферы материального производства производят продукцию в натурально-вещественной форме, а другие — лишь увеличивают стоимость произведенной продукции, продолжая процесс производства, но не создавая продукции в натурально-вещественной форме.

К числу первых отраслей, например, относятся: промышленность, строительство, сельское хозяйство, к числу вторых — грузовой транспорт и связь (в части обслуживания процесса производства), торговля и общественное питание, материально-техническое обеспечение и сбыт и др.

Для осуществления ряда макроэкономических расчетов социально-экономического характера, например, планирования оплаты труда, использования свободного и рабочего времени, в теории и практике хозяйствования выделяют ряд отраслей, которые не только увеличивают стоимость произведенной в дру-

гих отраслях продукции, но и продолжают создание продукции в натурально-вещественной форме. Например, труд по упаковке и сортировке и труд кассиров в торговле.

КП — часть ВОП, непосредственно используемая на общественное и личное потребление, производственное и непроизводственное накопление, возмещение выбытия и капитальный ремонт основных фондов страны с учетом экспортно-импортного сальдо.

Как видно, показатель КП близок по своему значению к величине показателя произведенного НД. Но отличается от последнего на размер потерь, имеющих место в национальном хозяйстве, и величину экспортно-импортного сальдо (используемый НД). Потери связаны с вымерзанием посевов, ущербом от стихийных бедствий, с хранением продукции и товаров, их транспортировкой и т. п.

Практический смысл выделения этих двух показателей воспроизводственного процесса состоит в том, что величины произведенного НД и КП колеблются в пределах плюс-минус 3–5% и зависят от особенностей воспроизводства в каждом конкретном периоде, внешнеполитических условий и т. д.

ПП — часть ВОП, расходуемая на возмещение потребленных в процессе материального производства предметов труда.

Выделение этого показателя обусловлено особенностями потребления предметов труда в отраслях основного и вспомогательного производства, в смежных и сопряженных отраслях.

С 1988 г. в СССР и России в дополнение к важнейшим обобщающим макроэкономическим показателям воспроизводства — ВОП, НД и др. — стали рассчитываться показатели «валовой национальный продукт» (ВНП) и «валовой внутренний продукт» (ВВП).

Эти показатели необходимы для обеспечения:

- международных экономических сравнений через идентификацию методик расчетов сравниваемых показателей;
- расчетов по платежам России в ООН;
- потребности рыночной экономики в международных внешнеэкономических связях.

Показатели **ВНП** и **ВВП** характеризуют конечные результаты экономической деятельности в отраслях как производственной, так и непроизводственной сферы экономики страны. Они позволяют расширить и углубить анализ воспроизводственного процесса в национальной экономике на основе международных сравнений. Между этими показателями существуют определенные отличия, хотя имеется и много общего.

ВНП предназначен для:

- отражения общих конечных результатов экономической деятельности в стране;
- характеристики взаимосвязанных процессов воспроизводственного процесса, процесса производства материальных благ, работ, услуг, распределения доходов, конечного использования национальных и привлеченных внешних ресурсов.

ВНП охватывает результаты экономической деятельности всех автономных хозяйственных единиц, как действующих на территории своей страны, так и расположенных на территории других стран:

- предприятий, организаций, учреждений;
- колхозов, совхозов, кооперативов;
- личного подсобного хозяйства граждан;
- фермеров;
- лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью.

Результаты этой хозяйственной деятельности выступают в форме материальных благ, работ, услуг.

ВВП можно определить на различных стадиях воспроизводственного процесса. На стадии производства — это произведенный ВВП. На стадии распределения — это доходы. На стадии использования — это использованный ВВП.

Произведенный или созданный ВВП определяется как сумма валовой добавленной стоимости всех отраслей национальной хозяйственной системы страны. В ВВП при этом не входит стоимость израсходованных средств — материалов, топлива, энергии и других материальных ресурсов, а также оказываемых хозяйственными единицами услуг.

На стадии формирования доходов ВВП определяется как сумма доходов хозяйственных единиц и населения от экономической деятельности и включает:

- оплату труда;
- прибыль;
- чистый доход колхозов от производственной деятельности;
- доходы от индивидуальной трудовой деятельности;
- амортизацию (оценка износа).

Использованный ВВП включает как конечное потребление материальных благ и услуг, так и величину капитальных вложений, а также прирост материальных оборотных средств и сальдо внешней торговли.

При расчетах ВВП важно учитывать классификацию отраслей национальной экономики, по которым рассчитывается ВВП.

По методике ООН на основе системы национальных счетов статистика выделяет 5 отраслей (секторов) хозяйственной деятельности.

1. Сельское хозяйство.
2. Охота и рыболовство.
3. Промышленность (добывающая и обрабатывающая).
4. Строительство.
5. Коммунальные услуги, транспорт, торговля и другие услуги.

В рамках этой классификации водо- и энергоснабжение учитываются в разделе коммунальных и социальных услуг, а сдача жилья в наем — в разделе других услуг.

Существуют и другие виды классификации отраслей хозяйственной деятельности. Например, классификация по функциям, которые выполняют отрасли в обществе.

1. Материальное производство или товарный сектор (сельское хозяйство, промышленность, строительство, водо- и энергоснабжение). В этом секторе производятся все материальные блага (товары) страны.

2. Сектор товарных услуг и распределения. В него входят транспорт, торговля и хранение. Функция этого сектора — распределение материальных благ, т. е. посредничество между сектором материального производства и населением.

3. Сектор нематериальных услуг. Сюда можно отнести образование, здравоохранение, физическую культуру и спорт, культуру и искусство, социальное обслуживание, другие государственные организации, включая военные, а также амортизацию (оценку износа) основных фондов страны.

Использованный ВВП включает конечное потребление материальных благ и услуг, капитальных вложений и других видов накоплений (ценных бумаг, например).

Кроме показателя ВВП в теории и практике мирохозяйствования используется еще и весьма схожий с ним показатель ВВП. Сходство состоит в том, что оба показателя отражают итоговый конечный результат экономической деятельности в производственной и непроизводственной (услуг) сферах национальной экономики. Кроме того, подсчитываются ВВП и ВВП в текущих и сопоставимых ценах за определенный период времени (год, квартал, месяц и т. д.).

Разница между показателями ВВП и ВВП состоит в следующем: ВВП — совокупная стоимость продукции сферы материального производства и сфе-

ры услуг, независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны. ВВП — совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в обеих сферах национальной экономики, независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).

Иными словами, ВВП отличается от ВВП на сумму так называемых факторных доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом (переведенная в страну прибыль от вложенного за рубежом капитала, имеющейся там собственности, заработной платы граждан, работающих за рубежом своей страны) за минусом аналогичных вывозимых из страны доходов иностранцев.

Чтобы рассчитать ВВП, к показателю ВВП добавляют разность между прибылями и доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом, с одной стороны, и прибылями и доходами, полученными иностранными инвесторами и иностранными работниками в данной стране — с другой. Эта разность для развитых стран Запада составляет плюс-минус 1% от ВВП, для слаборазвитых — до 15–20%.

ДС — стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и отражающая реальный вклад предприятия в создание стоимости конкретного продукта, работ, услуг. ДС — это заработная плата, прибыль и амортизация предприятия (основных фондов), исчисляемые за соответствующий период времени. Рассчитанный в целом по стране размер ДС также относится к числу важнейших макроэкономических показателей развития национальной хозяйственной системы страны.

ЧНП — наиболее точный измеритель итогов хозяйствования в национальной экономике страны. Это объясняется тем, что ЧНП не включает в себя размер:

- годового объема амортизации основных фондов, участвующих в создании продукции, работ и услуг в национальной экономике;
- косвенных налогов.

Таким образом ЧНП отражает общий объем производства товаров, работ и услуг, который потребляется во всех секторах национальной хозяйственной системы.

ЧНП показывает также объем дохода поставщиков экономических ресурсов за предоставленные им землю, рабочую силу, капитал, предпринимательские способности, с помощью которых создается ЧНП и осуществляется нормальный воспроизводственный процесс в национальной хозяйственной системе.

3.3. Основные макроэкономические пропорции

Любая национальная хозяйственная система характеризуется определенной пропорциональностью в развитии отдельных процессов и явлений. Пропорции, особенно важнейшие из них, представляют своеобразный «становой хребет» национальной экономики, а процессы трансформации этих пропорций служат условием реализации стратегии и тактики социально-экономической политики государства и обязательным фактором достижения ближайших и более отдаленных целей экономического и социального развития общества. Среди множества синтетических и частных макроэкономических пропорций особый интерес представляют:

- пропорции в развитии совокупного спроса и совокупного предложения;
- пропорции в развитии добывающих и обрабатывающих отраслей национальной экономики;
- территориальные пропорции развития национальной экономики.

3.3.1. Пропорции в развитии совокупного спроса и совокупного предложения

Это одна из важнейших макроэкономических пропорций в национальной экономике рыночного типа. Ее роль определяется тем, что эта пропорция выступает своеобразным «символом» рыночного хозяйства, рычагом регулирования воспроизводственного процесса в стране.

Когда рассматривают эту пропорцию в масштабе всей национальной экономики, т. е. на макроуровне хозяйствования, то имеют в виду не конкретный спрос на какой-либо товар или услугу и не на какое-то конкретное предложение товара или услуги, а совокупный спрос и совокупное предложение. В связи с этим в экономической теории и практике хозяйствования принято выделять два взаимосвязанных понятия: «совокупный спрос» и «совокупное предложение».

Совокупный спрос — это спрос на весь (общий) объем товаров и услуг, который может быть предъявлен при данном уровне цен на товары и данном уровне тарифов на платные услуги. Совокупное предложение — это общее количество товаров и услуг, которое может быть произведено и реализовано (предложено) в соответствии со сложившимся уровнем цен на товары и тарифов на услуги.

Оба показателя могут измеряться в текущих и неизменных ценах. Поскольку совокупный спрос и совокупное предложение испытывают при их измерении сильное воздействие колебаний уровней цен на товары и тарифов на платные услуги, то динамику этих показателей необходимо измерять и отслеживать, используя расчеты индексов цен и тарифов (цен на товары, тарифов на услуги).

Индексы рассчитываются по отношению к базисному или отчетному периоду. Обычно считают совокупный индекс потребительских цен и тарифов (ИПЦ). ИПЦ используется также и в практике индексации денежных доходов и потребления населения.

Практика мирохозяйствования свидетельствует, что чем выше уровень цен и тарифов (выше показатель ИПЦ), тем ниже совокупный спрос (обратная зависимость). В свою очередь зависимость между совокупным предложением и уровнем цен прямая. Растут цены (растет ИПЦ), растет предложение, но не в физическом смысле (т, кв. м и т. д.), а по стоимости, т. е. по суммарному денежному объему возможных, а не реальных продаж или покупок населением товаров и платных услуг.

В частности, уровень цен влияет на покупательную активность населения. Чем выше цена товара или тариф на услугу, тем меньше желающих оплатить их. Практика мирохозяйствования для характеристики этого явления даже ввела в хозяйственный обиход понятие «цена насыщения». Только этим, например, сейчас можно объяснить в РФ полные прилавки и пустые парикмахерские, когда около 30% населения живет ниже черты бедности и явно недоедает. Предложение также можно «раздуть» за счет отпускной цены, но кто возьмет дорогие товары на реализацию (консагнацию)? Значит, предложение есть, а спроса нет. Изобилие прилавков свидетельствует о низкой покупательной способности населения и о дефиците платежных средств. Косвенно это говорит и о низкой покупательной способности национальных денег.

Чтобы пропорция между совокупным спросом и совокупным предложением стала регулятором социально-экономических процессов в национальной экономике, эти показатели следует рассматривать во взаимосвязи, т. е. в системе двуединой совокупности.

В реальной практике рыночного хозяйствования нередки случаи, особенно если слаб и неэффективен механизм государственного регулирования национальной хозяйственной системы, когда товаров произведено больше, чем требуется, или такого ассортимента, качества и цены, которые не «потянут» по-

требители. Либо спрос населения по структуре не совпадает с предложением, так как часть доходов населения идет (помимо покупки товаров и услуг) на рост сбережений (проблема «черного дня» или проблема формирования средств семейного бюджета на отдых, лечение, приобретение дорогостоящего имущества, недвижимости и т. д.).

Мировой опыт свидетельствует о взаимосвязи совокупного спроса и совокупного предложения. Графическая интерпретация этого дана на рис. 3.1.

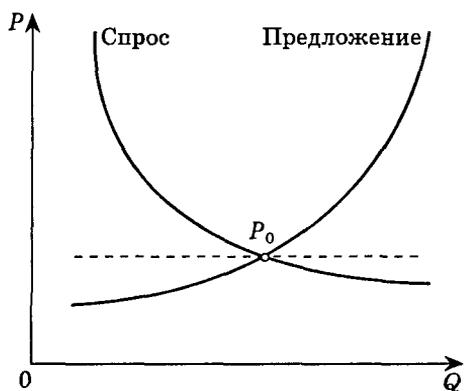


Рис. 3.1. Взаимосвязь совокупного спроса и совокупного предложения

По горизонтали отражено количество произведенных в стране товаров и услуг — линия Q , а по вертикали — уровень цен P .

Кривая предложения растет снизу вверх, а кривая спроса — сверху вниз. При росте цен растет предложение, снижается спрос. При снижении цен предложение сокращается, но растет спрос. В точке P_0 взаимосвязи совокупного спроса и совокупного предложения равновесная цена совпадает с равновесной величиной предложения (рис. 3.1).

Такие графики и такую зависимость можно составить и по отдельным видам и группам взаимозаменяемых товаров и услуг.

Особенно по тем, которые включаются в систему самых необходимых, социально значимых, гарантированных государством, т. е. по товарам и видам услуг, которые входят в так называемый социальный минимум, прожиточный минимум и тому подобные показатели уровня жизни населения.

В условиях рыночной экономики, не только стихийно регулируемой, но и управляемой государством из единого экономического центра (Минэкономразвития и торговли России и т. д.), действует объективный закон соответствия спроса и предложения. Суть этого закона сводится к тому, что объем и структура спроса в каждый конкретный период должны соответствовать объему и структуре предложения. Основным регулятором объемной и структурной сбалансированности этих показателей (совокупный спрос и совокупное предложение) должны быть цены и тарифы.

Государство должно, в зависимости от особенностей (менталитета) хозяйствования в стране, от исторического периода рыночной экономики, от развитости производства, потребления и т. д., с той или иной степенью глубины воздействовать на эти процессы, регулировать их.

Практика мирохозяйствования свидетельствует, что на размер и структуру совокупного спроса влияют следующие факторы:

1. Размеры денежных доходов населения.
2. Уровень цен на товары и размеры тарифов на платные услуги.
3. Состояние системы налогообложения в стране.
4. Условия кредитования запасов товаров и потребительских нужд (для оптовых покупателей).
5. Состояние денежного обращения (процент наличного и безналичного фонда к размеру ВВП).
6. Национальные и исторические особенности.
7. Географические (Север — Юг) и демографические особенности.
8. Профессионально-квалификационная структура занятости населения.
9. Уровень безработицы в стране.

10. Уровень и состояние имущественной дифференциации в обществе и др.

Совокупное предложение зависит от цен на сырье, топливо, энергию, комплектующие и т. д., а также от системы налогообложения, т. е. от всех факторов, которые формируют и определяют уровень индивидуальных и общественных издержек производства (себестоимость) в реальном секторе экономики.

На соотношение совокупного спроса и совокупного предложения могут влиять и другие внеэкономические внепроизводственные факторы: колебания политической ситуации в стране, войны, национальные конфликты, кризисы и т. д.

Совокупное воздействие всей системы факторов формирует в конечном счете те или иные соотношения показателей совокупного спроса и совокупного предложения, различные варианты этих соотношений.

В рамках «благополучной» национальной экономики должна складываться ситуация, когда совокупный спрос и совокупное предложение примерно равны по размерам и адекватны по структуре. Эта ситуация определяется как «объемная и структурная сбалансированность совокупного спроса и совокупного предложения». Она достигается действием и сугубо экономических (рыночных), и административных (законы, нормативные акты и др.), и иных мер воздействия, включая и идеологические (моральные), на социально-экономическое положение в стране и на пропорции развития совокупного спроса и совокупного предложения.

Однако такой ситуации, такого равновесного состояния обычно не бывает, а наблюдаются те или иные отклонения от оптимального соотношения показателей совокупного спроса и совокупного предложения.

I вариант. Предложение превышает спрос. Один из трех возможных вариантов. Это бывает, например, при резком увеличении производства сельскохозяйственных продуктов (урожайный год). Цены на продукцию резко падают, издержки производства не покрываются, товар не реализуется. Растут потери, банкротства и т. д. Рыночная экономика выходит из состояния равновесия совокупного спроса и совокупного предложения. Нужны радикальные меры государственного воздействия и государственного регулирования (например, квотирование производства и сбыта сельскохозяйственных продуктов, повышенные государственные закупки, резервы, активизация других сторон патернализма и т. д.).

II вариант. Спрос превышает предложение. Это вариант особенно сложный, так как его устранение, как и появление, требует особо крупных, скоординированных в масштабе национальной экономики и в масштабе мирохозяйственной системы в целом мер. Например, нефтяной кризис 70-х гг., когда цены на нефть резко пошли вверх. Как следствие, возросли издержки производства, цены на продукцию, упала покупательная способность основных жестких валют, нарушилась стабильность хозяйственных систем во многих развитых странах мира и резко возрос ажиотажный спрос на нефтепродукты. Сразу отреагировал мировой рынок ценных бумаг, акций многих фирм как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения курса от их обычной стоимости и т. д.

III вариант. Цены на товары и тарифы на услуги растут в зависимости не от объективных причин (неурожайный год, крупные аварии на заводах-монополистах, производящих необходимую стране продукцию, и т. д.), а от искусственного применения специальных мер (рост запасов, замедление поставок и т. д.). Здесь должна быть применена система государственной антимонопольной политики. Это подчеркивает роль государства и необходимость воздействия экономического центра на хозяйственную ситуацию в стране. В этом, кстати, проявляется слабость монетаризма, отрицающего все меры воздействия государства на национальную экономику, кроме экономических рычагов, действующих в рыночной стихии.

3.3.2. Макроэкономические соотношения в развитии добывающих и обрабатывающих отраслей

Пропорция в развитии добывающих и обрабатывающих отраслей национальной экономики относится к числу важнейших, синтетических. Эта пропорция отражает структурную политику государства. Ее состояние связано с приоритетами в структурной, инвестиционной, социальной, налоговой и другой политике.

Эта пропорция определяет уровень сбалансированности национальной хозяйственной системы, соизмеряя его с размерами потребления и накопления, с решением социальных задач, задач экономической и другой безопасности общества и государства.

Поэтому всегда на самых высоких уровнях выработки и принятия макроэкономических хозяйственных решений ставятся вопросы развития базовых сырьевых отраслей национальной экономики, их сбалансированности и связей по цепочке всех отраслей хозяйства. Эту пропорцию выделяют и в ВВП.

Согласно действовавшей до недавнего времени классификации отраслей национальной экономики РФ, данной Госкомстатом, к добывающим отраслям промышленности относятся:

- предприятия по добыче природного сырья для обрабатывающей промышленности;
- предприятия по лесозаготовке;
- предприятия по улову рыбы, добыче китов, морского зверя, морепродуктов;
- водопроводы;
- гидроэлектростанции;
- предприятия по добыче горно-химического сырья, руд черных и цветных металлов и природного сырья для металлургии, нефтедобывающей промышленности;
- предприятия по добыче неметаллических руд, газа, угля, торфа, сланцев, соли;
- предприятия по добыче нерудных строительных материалов, легких нерудных заполнителей и известняка.

К обрабатывающей промышленности относятся предприятия промышленности, перерабатывающие:

- продукцию добывающей промышленности и предшествующих стадий обрабатывающей промышленности;
- продукты сельского хозяйства.

При делении национальной экономики на обрабатывающие и добывающие отрасли к числу добывающих отраслей относится производство сельскохозяйственного сырья.

В целом по национальной экономике пропорция в развитии добывающих и обрабатывающих отраслей характеризуется соотношением конкретных видов труда по добыче и переработке предметов труда, вовлекаемых в хозяйственный оборот в каждом конкретном хозяйственном периоде.

Динамичное пропорциональное развитие добывающих и обрабатывающих отраслей должно предусматривать потребности обеспечения пропорциональности и сбалансированности:

- отраслей промышленности, относящихся к их конкретной группе;
- добывающих и обрабатывающих отраслей национальной экономики в целом.

Соотношение территориального производства в добывающих и обрабатывающих отраслях должно складываться в пользу последних при одновременном абсолютном росте объемов производства ВОП, НД, ВВП, ВНП и продукции отраслей промышленности и сельского хозяйства.

При формировании соотношений в развитии добывающих и обрабатывающих отраслей необходимо учитывать принципиальные отличия между восполнимыми и невосполнимыми ресурсами природы.

К числу восполнимых ресурсов природы можно отнести леса, рыбные запасы, продукцию растениеводства, животноводства и т. п. Отличительная особенность этих ресурсов заключается в том, что они могут использоваться человеком в процессе его хозяйственной деятельности и полностью восстанавливаться в потребленном объеме и даже увеличиваться в возрастающем масштабе.

Невосполнимые ресурсы природы безвозмездно исчезают в процессе хозяйственной деятельности человека. Сюда входят разнообразные виды минерального сырья, энергии (уголь, нефть, газ и т. д.).

На соотношение темпов роста добывающих и обрабатывающих отраслей национальной экономики оказывают влияние следующие факторы:

1. Снижение норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии и т. п. на производство продукции в отраслях материального производства.

2. Прогрессивные изменения в структуре производства в обрабатывающих отраслях промышленности, рост удельного веса отраслей, производящих более сложную, высокосортную и, следовательно, более дорогую по стоимости (с точки зрения затрат совокупного общественного труда) продукцию.

3. Всемирная утилизация вторичных энергоресурсов, металлолома, макулатуры, тары и других ресурсов.

4. Создание и внедрение в производство малоотходных и безотходных технологий, повышение степени комплексности переработки первичных природных ресурсов.

5. Снижение степени влияния природно-климатических факторов на рост размеров производства сельскохозяйственной продукции, происходящее под влиянием развития НТП.

В целом формирование соотношений в развитии добывающих и обрабатывающих отраслей национальной экономики сводится к разработке системы скоординированных (по объемам, срокам, ресурсам и т. д.) мер, направленных на обеспечение соответствующих темпов роста отдельных отраслей и производств, а также к установлению в хозяйственных решениях таких темпов роста объемов производства взаимосвязанных отраслей и подотраслей национальной экономики, которые дают наилучшую пропорциональность и сбалансированность в соотношении добывающих и обрабатывающих отраслей.

Важную роль при этом играют научно обоснованные нормы и нормативы производства, добычи, переработки, хранения и потребления первичных ресурсов природы, сельскохозяйственного сырья и разнообразной продукции из них. Особое место принадлежит рациональному использованию топлива, металла, лесопиломатериалов, электроэнергии, воды и т. п.

В конечном счете все мероприятия, входящие в состав макроэкономических хозяйственных решений, должны определять конкретные объемы, темпы и меру опережения роста обрабатывающих отраслей по сравнению с добывающими и способствовать закреплению прогрессивных тенденций в развитии этих отраслей.

В условиях рынка контроль за состоянием и динамикой пропорции в развитии добывающих и обрабатывающих отраслей приобретает большую актуальность в связи с тем, что:

1) эта пропорция учитывается при расчетах ВВП (методика ООН);

2) рост открытости национальной экономики РФ, ее вовлечение в мирохозяйственные связи требует, чтобы мы не становились сырьевым придатком мира, рыночным пространством, поглощающим все, что дадут, а соблюдали инте-

рессы своей экономической, продовольственной, технологической, оборонной и другой безопасности;

3) у нас должна действовать стратегия и тактика развития, а не выживания. Подход выживания означает пассивную тактику и проигрышную стратегию.

В этой связи следует напомнить, что до 1990 г. темпы роста обрабатывающих отраслей в 1,8–2,0 раза превышали темпы роста объемов добывающих отраслей.

Что же происходит с пропорцией развития добывающих и обрабатывающих отраслей сегодня, в период перехода экономики РФ на рыночные условия хозяйствования?

С 1991 г. в стране начался резкий спад объемов производства ВОП, ВНП, ВВП, НД, промышленного производства и других отраслей, особенно в обрабатывающей промышленности.

В сырьевых отраслях спад производства ниже, так как растет экспорт сырья из РФ. Причины спада:

- 1) разрыв хозяйственных связей;
- 2) снижение импорта сырья и материалов;
- 3) отсутствие инфраструктуры рынка по обслуживанию отраслей материального производства в РФ;
- 4) несвоевременная оплата за поставляемую продукцию;
- 5) неконкурентность продукции, выпускаемой отечественными предприятиями, по сравнению с продукцией зарубежных фирм.

Данные табл. 3.1 свидетельствуют о постоянном росте доли добывающих отраслей промышленности при одновременном постоянном снижении доли обрабатывающих ее отраслей и постоянном снижении объемов промышленного производства РФ в целом.

Значительное влияние на подобную динамику промышленного производства в РФ оказывала ошибочная экспортная политика Российского государства, особенно в первые годы реформирования экономики.

За годы реформ экспорт РФ приобрел ярко выраженную сырьевую и энергетическую направленность. Удельный вес минеральных продуктов, металлов, драгоценных камней и изделий из них вырос с 68,5% в 1992 г. до 72,7% в 1998 г. Произошло увеличение российского экспорта энергоносителей и продукции добывающей промышленности, но не готовых изделий, а полуфабрикатов (продукции черной и цветной металлургии, базовой химии, целлюлозно-бумажной промышленности), отличающихся повышенной экологемкостью. По расчетам ВНИКИ, в экспорте России в страны дальнего зарубежья удельный вес сырья и полуфабрикатов увеличился с 84% в 1992 г. до 90% и более в 1996 г.

Таблица 3.1

Структура добывающих и обрабатывающих отраслей промышленности РФ за период 1990–2000 гг.

(% к общему объему промышленного производства в стране)

Промышленность	1990	1994	1996	1997	2001 (оценка)
Добывающая	11,3	15,5	16,2	17,9	24,7
Обрабатывающая	88,7	84,5	83,8	82,1	75,3
Итого	100	100	100	100	100

Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

Доля машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме экспорта резко упала — до 8,9% в 1992 г. (с 17,6% в 1990 г.), а в 1999 г. состави-

ла 10,8%. Распад СЭВ и СССР привел к нарушению сложившихся за несколько десятилетий производственных, научно-технических, финансово-экономических связей и к потере традиционных рынков сбыта товаров обрабатывающей промышленности, благоприятно расположенных географически и соответствующих техническому уровню российского производства.

Мировые рынки оборудования в тех областях, где Россия имеет технологические заделы, остаются пока закрытыми для нее в результате сложной системы протекционистских ограничений со стороны других государств — конкурентов России на мировом рынке. Уже в ближайшее время Россия может столкнуться с усилением иностранной конкуренции на рынках традиционных торговых партнеров вплоть до использования против российских фирм методов ограничительной деловой практики.

Топливоно-сырьевая направленность российского экспорта начинает активно воздействовать на структуру промышленности в целом. Увеличивается доля добывающих, сырьевых отраслей и производств первого передела в ущерб обрабатывающим, высокотехнологическим отраслям промышленности.

Удельный вес черной и цветной металлургии в отраслевой структуре отечественного промышленного производства увеличился с 7,9 и 9,5% в 1990 г. до 9,8 и 10,5% соответственно в 1998 г. Следствием ослабления производственного потенциала нашей страны стала относительно низкая доля высокотехнологических готовых изделий. Доля конечной продукции (четвертого передела — труб, метизов, холоднокатаного листа, в том числе и с полимерным покрытием) составляет не более 15%. В настоящее время доля металлургической продукции в совокупном промышленном производстве страны в России примерно в 2–4 раза выше уровня промышленно развитых государств.

Следовательно, тезис, сформулированный в первые годы реформирования экономики, о способности рынка ускорить структурное и технологическое обновление экономики РФ с помощью рыночных механизмов и стимулов перелива капиталов в перспективные отрасли на практике не оправдался. Данные статистики свидетельствуют не только не об улучшении, а, наоборот, об ухудшении даже дореформенных параметров структуры российской экономики.

В результате проведения экономической реформы выделились три группы отраслей и производств, отличающиеся по уровню развития, степени конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках:

1) экспортно-ориентированные отрасли промышленности, прежде всего добывающего сектора (нефтяная, газовая, алмазная, лесная). У этой группы отраслей есть реальные возможности развития на собственной финансовой базе без прямого участия государства;

2) отрасли, обладающие большим научно-техническим потенциалом и способные в кратчайшие сроки создать конкурентоспособные изделия для мирового и внутреннего рынков (самолетостроение, ракетно-космические производства, атомная промышленность, вооружение и военная техника, отчасти энергетическое машиностроение и электротехника, тяжелое станкостроение, биотехнологии, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность). Продукция этих отраслей на внешних рынках сталкивается с особо острой конкуренцией. Поэтому государство должно выделять этим отраслям прямые дотации и субсидии;

3) отрасли, характеризующиеся значительным техническим отставанием, не способные в короткие сроки выйти на внешние рынки, но за которыми нужно сохранить значительную долю внутреннего рынка (автомобильная промышленность, транспортное, дорожное, сельскохозяйственное машиностроение, легкая и пищевая промышленность). К производствам и отраслям этой группы должны быть применены меры, в первую очередь направленные на стимулиро-

вание внутреннего спроса на их продукцию и регулирование внутреннего рынка. Основные методы промышленной политики для этих отраслей — защитные меры, импортные тарифы, допускаемые международными нормами.

Структурная политика государства в промышленно развитых странах включает систему мер правительства, направленных на перераспределение ресурсного потенциала для создания, развития и качественного обновления базы экономического роста. Она основывается на системе национальных приоритетов структурных преобразований промышленности и концентрации ресурсов, включая капиталы, по приоритетным направлениям. Экономический рост при этом обеспечивается переливанием ресурсов и капиталов из убыточных видов деятельности в прибыльные.

Надежды на то, что сырьевой экспорт России может сформировать фонд накопления для последующей модернизации обрабатывающей промышленности, оказываются иллюзорными. Значительная часть валютной выручки, полученной коммерческими организациями, прежде всего от экспорта сырья и энергоносителей, поступает на счета в зарубежные банки. Доля оседающих в зарубежных оффшорах доходов от специального нефтеэкспорта, по многочисленным оценкам, достигает 70–75% объема сделок.

3.3.3. Территориальные пропорции развития национальной экономики

Экономические преобразования в России отразились на уровне и динамике развития ее регионов, формировании их производственной и внешнеэкономической инфраструктуры.

Восемьдесят девять субъектов РФ чрезвычайно разнообразны по размерам и природному богатству их территорий, экономико-географическому положению, набору факторов производства, по количеству населения, качеству трудового потенциала, профессиональной структуре кадров, роли и месту в общероссийском территориальном разделении труда, уровню жизни населения. Крайне неравномерно расположены природные ресурсы на территории России: на севере сосредоточены основные промышленные запасы энергоносителей (практически все запасы газа, 70% нефти), а также золота, алмазов, фосфорного и алюминиевого сырья; на долю сибирских регионов приходится почти 100% экспорта газа, 90% — нефти, 85% — алюминия, более 70% — меди, почти 60% — угля и т. д. С начала 90-х гг. существенно углубилась дифференциация регионов по уровню экономического развития. Если в 1990 г. среднелюдное производство промышленной и сельскохозяйственной продукции в десяти наименее развитых регионах отставало от соответствующего показателя в десяти наиболее развитых в 2,3 раза, то в 1996 г. — уже в 4,5 раза.

Сложности регионального развития через саморегулирующиеся рыночные механизмы не разрешились. Напротив, в связи с изменением структуры цен, ростом транспортных тарифов, нарушением экономических связей они обострились, появились и новые проблемы. Резко сократились централизованные инвестиции и объемы прямой финансовой помощи из средств федерального бюджета. В результате в выигрышном положении оказались регионы с размещенными на их территориях экспортноориентированными отраслями, т. е. располагающие топливно-сырьевыми ресурсами, производствами по первичному переделу сырья, возможностями производства товарной промышленной и сельскохозяйственной продукции. Проиграли от экономических преобразований регионы с концентрацией высокотехнологичных отраслей, включая предприятия военно-промышленного комплекса (ВПК), а также территории, зависящие от ввоза потребительских товаров и сырья для производства продукции легкой и пищевой промышленности.

Для бывшего СССР в результате просчетов в региональном и отраслевом планировании было характерно нерациональное размещение отраслей матери-

ального производства в территориальном разрезе, в том числе в размещении энерго-, материало- и трудоемких производств в регионах без учета их реальных возможностей и потребностей в этих производствах.

На развитие региональных процессов в России большое влияние оказывает значительный рост транспортных услуг. В этих условиях сложившееся разделение труда во многих случаях становится неэффективным. По этой же причине снизилась доходность экспорта многих сырьевых товаров (угля, леса, металлов) из сибирских регионов. В структуре связей приграничных регионов сильно увеличилась доля внешнеторгового сотрудничества с соседними странами.

Показатель прибыли в расчете на душу населения отражает степень адаптированности экономики регионов к изменившимся условиям хозяйствования. Уровень прибыли выше среднего по РФ наблюдается в тех регионах, субъекты хозяйствования которых в своей массе смогли сохранить рынки сбыта продукции и освоить новые. На объемы получаемой прибыли влияет цена факторов производства: рабочей силы, энергии, транспорта, кредитов, межрегиональные различия которых также имеют тенденцию к увеличению.

Наличие на территории регионов прибыльных предприятий и видов деятельности улучшает бюджетное положение, способствует росту доходов населения и соответственно потребления, развитию малого предпринимательства. Отсутствие стабильных источников прибыли в регионе вызывает неплатежи, рост безработицы и бедности, увеличивает зависимость от федеральных дотаций.

Региональная ситуация тесно связана с отраслевой специализацией территорий. Наиболее значительные группы беднейшего населения сконцентрированы в регионах с преобладанием обрабатывающей промышленности и с низким уровнем экономического развития, слабыми возможностями обеспечения за счет собственных ресурсов приемлемого уровня развития социальной сферы.

Экспортно-ориентированные регионы характеризуются сравнительно высоким промышленным потенциалом и относительно благополучным социально-экономическим положением. В регионах, занятых добычей и экспортом топливно-энергетических и сырьевых ресурсов и металлов, отмечается меньший спад производства, и прежде всего в промышленности, ниже уровень безработицы и выше уровень доходов населения. Это связано с возможностями реализовать производимую продукцию на внешнем рынке, что надежно обеспечивает поступление валютных средств. Поэтому резко возросла роль внешне-торговых связей российских регионов, что видно по данным среднедушевого стоимостного объема экспорта товаров по субъектам Федерации, которые резко различаются между собой и колеблются по отношению к среднему показателю по России.

На десять субъектов РФ в 1998 г. (Москва, Тюменская область, Санкт-Петербург, Красноярский край, Московская, Свердловская, Самарская, Иркутская, Кемеровская, Челябинская области) приходилось 65,7% стоимостного объема экспорта (в 1996 г. — 60%). В экспорте продукции ТЭК на пять субъектов Федерации (Москва, Тюменская область, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Самарская область) в 1997 г. приходилось 77% всего стоимостного объема этой продукции в страны дальнего зарубежья. При этом необходимо учитывать, что в итоги внешнеторговой деятельности отдельных субъектов РФ включены данные зарегистрированных там предприятий-декларантов, которые не производят продукцию. В 1999 г. экспорт Москвы составил 19316,1 млн долл. США. В итоги экономической деятельности Москвы включен экспорт энергоносителей на сумму 15710,7 млн долл. США участниками ВЭД, зарегистрированными в Москве.

В Москве в 1999 г. номинальные доходы на душу населения в 5 раз превысили средний уровень по России, тогда как в 1990 г. он был выше в 1,6 раза. На втором месте находились Тюменская область, включая автономные округа, а также Ленинградская, Самарская, Свердловская и другие области, ряд северных и восточных территорий, всего в общей сложности 16 регионов. Абсолютное большинство регионов РФ отставало к этому времени по душевым доходам от среднероссийского уровня в значительно большей мере, чем в 1990 г. Это же подтверждается покупательной способностью населения: она, по сравнению со среднероссийским уровнем, выше в тех регионах, которые в большей степени ориентированы на производство своей продукции на экспорт.

Территориальные или региональные пропорции национальной экономики РФ, учитывая размеры российской территории, особенности экономико-географического, исторического положения страны, играют определяющую роль в развитии российской национальной хозяйственной системы, общества и государства.

Разработанные Минэкономразвития и торговли РФ прогноз и концепция территориального социально-экономического развития РФ до 2005 г. исходят из того, что необходимо достичь взаимосвязанных целей и долговременных приоритетов развития РФ и ее регионов, главным из которых (приоритетом) является укрепление экономических связей и основ территориальной целостности и стабильности государства на базе использования преимуществ территориального разделения труда и межрегионального взаимодействия на общероссийском рынке, формирования адекватной новым рыночным и геополитическим условиям макротерриториальной структуры российской экономики, эффективных и конкурентоспособных направлений специализации регионов, усиления внутрорегиональной и межрегиональной интеграции.

Управляя в интересах развития российского общества и государства территориальными пропорциями, процессами формирования и совершенствования территориальной структуры национальной экономики, необходимо знать те факторы, которые воздействуют на эту структуру.

Наукой установлено, а практикой хозяйствования доказано, что территориальная структура национальной экономики складывается под воздействием ряда основных факторов, куда входят:

- распределение потребительского спроса по территории страны;
- необходимость выравнивания уровней социально-экономического развития отдельных регионов и территорий страны;
- распределение источников природных ресурсов, сырья, топлива, энергии по регионам;
- распределение трудовых ресурсов по территории страны и необходимость обеспечения их полной занятости с учетом возможностей межрегиональной и межстрановой миграции рабочей силы;
- необходимость обеспечения комплексного социально-экономического развития регионов и территорий РФ;
- необходимость обеспечения обороноспособности страны;
- степень открытости национальной экономики, уровень либерализации ВЭД и степень самостоятельности отдельных субъектов РФ в ВЭД;
- уровень развитости практики «зонирования» в стране, т. е. развитие практики СЭЗ всех типов, особенно комплексного типа СЭЗ.

Формирование и совершенствование территориальных пропорций в национальной экономике осуществляются на основе разработки и реализации прогнозов комплексных планов и программ экономического и социального развития регионов, а также концепций их развития, в увязке с планами развития отдельных отраслей и сфер национального хозяйства, с планами развития ВЭД

страны и т. д. Представление о перспективах развития отдельных регионов и территорий РФ дают данные табл. 3.2 и 3.3.

Как свидетельствует анализ прогнозных предположений субъектов РФ, дифференциация регионов страны по уровню социально-экономического развития будет возрастать, а не снижаться. Так, например, к 2005 г. ожидается, что различия в производстве ВРП на душу населения между субъектами РФ

Таблица 3.2
Темпы роста валового регионального продукта
(% к 1995 г.)

Экономический район	2000	2005
Северный	109,4	126,2
Северо-Западный	105,3	129,0
Центральный	112,4	123,3
Волго-Вятский	104,7	128,6
Центрально-Черноземный	106,5	124,5
Поволжский	112,0	130,4
Северо-Кавказский	107,6	132,7
Уральский	108,0	140,7
Западно-Сибирский	104,6	144,1
Восточно-Сибирский	116,1	145,3
Дальневосточный	122,1	151,8
РФ	110,1	133,7
Европейская часть	109,7	129,3
Азиатская часть	111,0	145,8

Расчеты проведены на базе данных: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

Таблица 3.3
Территориальная структура производства ВРП
(%)

Экономический район	1995	2000	2005
Северный	6,9	6,8	6,6
Северо-Западный	4,6	4,4	4,5
Центральный	22,6	23,1	21,2
Волго-Вятский	4,1	3,9	4,0
Центрально-Черноземный	4,5	4,3	4,2
Поволжский	10,9	11,1	10,7
Северо-Кавказский	5,2	5,1	5,2
Уральский	13,9	13,8	14,8
Западно-Сибирский	13,9	13,2	15,1
Восточно-Сибирский	7,4	7,8	8,1
Дальневосточный	6,0	6,3	5,3
РФ	100	100	100
Европейская часть	72,8	72,7	71,6
Азиатская часть	27,2	27,3	28,4

Расчеты проведены на базе данных: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

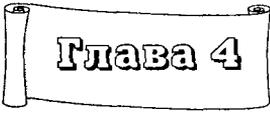
возрастут в 27 раз. Поэтому особым предметом заботы федеральной власти будет необходимость преодоления чрезмерной дифференциации, питающей дезинтеграционные тенденции.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Макроэкономические показатели измерения результатов хозяйствования. Их совершенствование в условиях рыночного хозяйствования.
2. Совершенствование методологии расчетов макроэкономических результатов хозяйствования в национальной экономике.
3. Макроэкономические пропорции развития национальной хозяйственной системы.
4. Пропорция в развитии совокупного спроса и совокупного предложения в национальной хозяйственной системе рыночного типа.
5. Факторы, определяющие соотношения в развитии совокупного спроса и совокупного предложения в национальной экономике.
6. Методы обоснования соотношения в развитии совокупного спроса и совокупного предложения и их совершенствования на современном этапе хозяйствования в России.
7. Добывающие и обрабатывающие отрасли национальной экономики. Основные понятия и пропорциональность в развитии.
8. Факторы, определяющие пропорциональность в развитии добывающих и обрабатывающих отраслей национальной экономики.
9. Методология обоснования пропорциональности и сбалансированности в развитии добывающих и обрабатывающих отраслей национальной экономики.
10. Методы государственного регулирования пропорций в развитии добывающих и обрабатывающих отраслей национальной экономики.
11. Территориальные пропорции развития национальной экономики и их совершенствование в условиях перехода к рынку.
12. Факторы, определяющие развитие территориальных пропорций национальной экономики.
13. Развитие территориальных пропорций национальной экономики как инструмент реализации региональной политики Российского государства.
14. Формы и методы государственного регулирования территориальных пропорций развития национальной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асатрян Р. С., Гарнов А. П. Национальная экономика: организационно-экономические основы управления промышленностью в условиях переходного периода (на примере автомобилестроения). М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1999. С. 7–31.
2. Бункина М. К. Национальная экономика. М.: Дело, 1997. С. 94–111.
3. Гарнов А. П. Национальная экономика (инфраструктура рынка средств производства). М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1997. С. 83–134.
4. Государственное регулирование экономики: Курс лекций / Под общ. ред. Н. В. Антонова. Минск, 1996. С. 167–187.
5. Государственное регулирование и социальный комплекс: Учеб. пособие / Под ред. Т. Г. Морозовой и А. В. Пикулькина. М.: Финстатинформ, 1997. С. 4–93.
6. Макекадырова А. С., Тарханов А. В. Научные основы национальной экономики: Учеб. пособие. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1999. С. 49–56; 58–69.
7. Региональная экономика / Под ред. Т. Г. Морозовой. 2-е изд., доп. и перераб. М.: Банки и биржи, 1998. С. 221–418.
8. Рыночная экономика: Учебник. М.: СОМИТЭК, 1992. С. 64–108.
9. Черников Д. А. Темпы и пропорции экономического роста. М.: Экономика, 1992. С. 81–218.
10. Экономика: Учебник / Под ред. А. С. Булатова. М.: Век, 1996. С. 51–78; 214–221; 223–243; 435–446.



ТИПЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ, ИХ ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И МЕХАНИЗМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

4.1. Основы классификации типов национальных хозяйственных систем

В современной теории и практике мирохозяйствования принято выделять несколько типов национальных экономик, или национальных систем хозяйствования. В основу классификации этих систем положены самые разнообразные критерии, отражающие какую-либо одну либо сразу несколько особенностей (черт), свойственных тому или иному типу хозяйственных систем.

По стадиям развития рыночных отношений национальную экономику подразделяют на:

- экономику свободного капитализма;
- экономику современного капитализма;
- централизованно планируемую и управляемую национальную экономику;
- экономику «традиционного» типа.

По степени интеграции в мировую практику хозяйствования различаются национальные экономики закрытого и открытого типа.

По социально-экономическому и технико-технологическому уровню выделяются высокоразвитые; развивающиеся и слаборазвитые национальные хозяйственные системы.

По структуре хозяйства проводят деление на аграрно-индустриальные и индустриально-аграрные национальные экономики.

По этническому (национальному) признаку экономики группируются по странам: Австрии (Австралии, Аргентины и т. д.); Болгарии (Боливии, Бразилии и т. д.); Великобританию (Венгрии, Венесуэлы и т. д.); Германии (Греции, Голландии, Гондураса и т. д.); Дании (Доминиканской республики и др.); Египта и др.; Таджикистана (Турции, Туркменистана и др.); Франции (Филиппин и др.) и т. п.

По региональному признаку национальные экономики объединяются с учетом местоположения страны на конкретной территории мира: Северо-Американского региона, Европы; Азиатско-Тихоокеанского региона, Ближнего Востока, Африки, Латинской Америки и т. д. (схема 4.1).

Процесс детализации и конкретизации критериальных признаков классификации национальных хозяйственных систем может быть продолжен. Так, например, в рамках национальной экономики современного капитализма можно выделить национальные хозяйственные системы, использующие либо либерально-капиталистическую (США, Великобритания), либо государственно-корпоративную их модели (Германия, Япония, Южная Корея и др.). Можно также классифицировать национальные экономики по площади территории, по степени интеграции в мировую систему хозяйствования, а также по региональному признаку. Так, страны европейского региона можно поделить на западно- и восточноевропейские или северо- и южноевропейские и т. д.

Определенный социально-экономический смысл имеет расширение и само число критериев (признаков) классификации. Например, по длительности периода существования национальные экономики могут быть поделены на вновь образованные национальные экономики, национальные экономики «старых» или «молодых» государств. Имеет значение и выделение национальных экономик, объединенных или, напротив, не входящих в какие-либо меж-

дународные экономические и прочие союзы государств. Например, стран ЕС, стран АСЕАН (Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество), НАФТА (Североамериканская зона свободной торговли), Союза двух (Россия и Республика Беларусь), Союза пяти стран СНГ (Россия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан) и т. п.

Охарактеризуем кратко отдельные типы национальных хозяйственных систем, получившие наиболее широкое распространение в современной практике мирохозяйствования и играющие наибольшую роль в развитии интеграционных процессов в современном мире.

4.2. Национальная хозяйственная система рыночного типа

Современная теория и практика мирохозяйствования выделяет пять основных признаков национальной экономики рыночного типа.

1. Частная собственность на орудия и средства производства, ресурсы и результаты труда, способствующая развитию инициативы и ответственности участников производственного процесса.

2. Государственные (организационные и правовые) гарантии основных экономических свобод и, прежде всего, свободы выбора вида предпринимательской деятельности каждому, желающему иметь свое «дело», за исключением тех видов предпринимательской деятельности, которые запрещены или ограничены законодательством данного государства.

3. Возможность самокупаемости предпринимательской деятельности, когда несовпадение размеров доходов и издержек производства позволяет либо покрывать затраты на создание продукции, работ или услуг (рентабельный вариант хозяйственной деятельности), либо терпеть убытки, связанные с предпринимательской деятельностью (убыточный, разорительный вариант хозяйствования, ведущий к банкротству).

4. Тенденции повышения размеров затрат и доходов автономных субъектов хозяйствования, а также их покупательной способности, что способствует постоянному росту потребления и накопления в национальной хозяйственной системе страны.

5. Нормальное, эффективное функционирование национальной хозяйственной системы на основе максимально возможного вмешательства государства в воспроизводственный процесс в стране.

Исходя из этих признаков мировая теория и практика мирохозяйствования к числу национальных экономик рыночного типа относит:

- свободный капитализм или свободную рыночную экономику;
- современную регулируемую рыночную экономику.

Оба эти типа национальной экономики имеют много общих черт, но и достаточно большое число различий. Эти различия связаны:

- с эволюцией рыночного хозяйствования в различных странах мира;
- с диалектикой содержания стадий каждого конкретного типа рыночной экономики;
- с развитием и совершенствованием форм и методов организации и управления рыночными хозяйственными системами. Остановимся более подробно на характеристиках отдельных типов экономик рыночного типа.

4.2.1. Свободный капитализм

Свободный капитализм или свободная рыночная экономика представляет собой начальный этап (начальную стадию) капитализма. Национальные хо-



хозяйственные системы этого типа существовали, эволюционируя, в большинстве европейских и североамериканских стран с начала XVIII до конца XIX в., обогатив своими достижениями в области организации и управления хозяйственными процессами практику современного рыночного процесса. Отличительные черты хозяйственной системы свободного капитализма:

1. Частная собственность на средства производства (орудия и предметы труда), включая ресурсы развития и результаты труда.

2. Присутствие в воспроизводственном процессе страны достаточно большого числа автономных частных товаропроизводителей персонифицированного вида (отдельных лиц или отраслевых монополий).

3. Механизм регулирования хозяйственной деятельности, основанный на свободной конкуренции, через процедуры актов купли-продажи в различных секторах (местах) постепенно складывающегося национального рынка.

Этот тип хозяйствования строится на основе личной свободы всех участников хозяйственной деятельности — от частных товаропроизводителей до наемных работников. Обе группы участников воспроизводственного процесса выступают в качестве юридических агентов рыночных отношений. Причем капиталист-предприниматель свободен в выборе места и вида предпринимательской деятельности. Наемный работник в пределах национального рынка труда свободен в выборе места продажи своего труда, покупателя и условий продажи. Этот работник свободен покупать товары и услуги в рамках своих покупательных возможностей, определяемых уровнем зарплаты, ценами на товары и тарифами на услуги, устанавливаемыми стихийной рыночной силой.

Свободный капитализм как тип национального рыночного хозяйствования прошел в своем развитии две стадии: 1) раннюю (начало XVIII — примерно конец XIX в.); 2) более позднюю — развитую (конец XIX — начало XX в.).

Экономический механизм, регулирующий хозяйственную деятельность на обеих стадиях свободной рыночной экономики, строился на определенных принципах.

1. Экономическим стимулом и объектом расширенного воспроизводства являлась прибыль. На ранней начальной стадии свободной рыночной экономики эта прибыль была индивидуальной, на более высокой стадии — монополистической.

2. Первоначальными низовыми звеньями воспроизводственного процесса при свободной рыночной экономике на начальной ее стадии выступали индивидуальные монополии в виде частных свободных индивидуальных товаропроизводителей. На более поздней, развитой — уже отраслевые монополии.

Хозяйство страны не является единым, слаженным целым. Оно выступает в форме механической суммы индивидуальных или монопольных товаропроизводителей, хотя эти товаропроизводители действуют и размещаются на территории соответствующей страны. Поэтому фактическое состояние национальной экономики, ее пропорциональность и сбалансированность по важнейшим макроэкономическим показателям (ВВП, ВНП и др.) и пропорциям (спроса и предложения, размерам потребления и накопления и др.) носят стихийный, неустойчивый характер, хотя и регулируются в известной степени некой «невидимой рукой», выражаясь словами А. Смита. Эффективно действующего государственного воздействия на состояние дел в экономике страны, за исключением фискальных функций государства, практически нет. Этим обстоятельством в значительной степени объясняются часто возникающие кризисы, безработица, инфляция, банкротство и другие негативные явления и пороки свободной рыночной экономики. Национальное хозяйство страны при этом находится в «свободном поиске» и практически жестко не контролируется и не регулируется государством из единого экономического центра.

В этих условиях низовым хозяйственным звеньям — частным индивидуальным товаропроизводителям (ранняя стадия) и отраслевым монополиям (более поздняя, развитая стадия) — все равно, что производить и что продавать, т. е. все равно, каким «делом» заниматься. Производить ли средства производства или предметы потребления, товары или услуги? В каком подразделении общественного производства, в какой отрасли или сфере экономики действовать? Главное для них — получить как можно большую прибыль на каждую единицу вложенного капитала (постоянного и переменного).

Суть этого механизма может характеризоваться следующей формулой:

$$P_i = \frac{M_i}{C_i + V_i}, \quad (4.1)$$

где M_i — масса прибыли, получаемой от конкретного (i -го) вида предпринимательской деятельности в стране;

C_i и V_i — затраты соответственно постоянного и переменного капитала, вкладываемого в «дело» конкретным предпринимателем;

P_i — норма индивидуальной (ранняя стадия) или монополистической (поздняя стадия) прибыли как основного регулятора расширенного воспроизводства.

Прибыль выступает основным регулятором производства и на уровне отдельных частных товаропроизводителей — предпринимателей, и на уровне отраслевых монополий. Однако в масштабе всей национальной экономики, если ее рассматривать в качестве единой хозяйственной системы страны, эта прибыль не может быть сколь-либо эффективным регулятором. Как регулятор свободной рыночной экономики ее иначе называют либерально-капиталистической моделью хозяйствования, она в принципе не отвечает ни одному из критериев конкурентоспособности национальной хозяйственной системы. Под конкурентоспособной национальной экономикой принято понимать такую национальную хозяйственную систему, в которой:

- обеспечивается постоянное наращивание объемов производства массы товаров, работ и услуг при одновременном снижении издержек производства;
- снижение издержек производства соединяется с систематическим ростом качества производимой продукции, работ и услуг;
- рост качества производимых товаров, работ и услуг осуществляется с приростом их товарной массы.

В этом случае расширенное воспроизводство продукции, работ и услуг на основе расширенного воспроизводства экономики ресурсов, вовлекаемых в каждом последующем периоде в хозяйственный оборот, выступает тем способом хозяйствования, который ведет к повышению конкурентоспособности национальной экономики. Т. е. прогресс в национальной хозяйственной системе страны означает ее ориентацию на совокупный (а не на индивидуальный) конечный результат хозяйствования как материально-вещественный объект воспроизводства в стране.

Одновременно источником расширения воспроизводства в стране выступает экономия от снижения общественных, а не индивидуальных издержек производства.

Таковы основные и обязательные предпосылки роста конкурентоспособности национальной экономики. Однако в условиях свободной рыночной экономики источником расширения производства служит прибыль, получаемая либо за счет снижения индивидуальных издержек производства, либо путем повышения цен на товары и тарифов на услуги, определяемых игрой спроса и предложения на свободном рынке, где «царствует» свободная конкурен-

ция. Впрочем, возможно и совокупное действие факторов снижения издержек производства и роста цен. Отсюда и все негативные явления, свойственные национальной экономике свободного рыночного типа (кризисы, отраслевые диспропорции, рост цен и тарифов, инфляция, безработица, социальная нестабильность в стране и т. д.).

Индивидуальная и монополистическая прибыль как оценочные показатели хозяйствования в стране «работают» не на конечный, а на промежуточный результат функционирования национальной хозяйственной системы. Поэтому прибыль не может быть действительным регулятором динамизма, пропорциональности и сбалансированности на общенациональном уровне хозяйствования.

В свободной рыночной экономике ограничены возможности использования для расширения воспроизводства фактора роста качества продукции, работ и услуг, улучшения их потребительских свойств. Ни производителям более качественных товаров, работ и услуг, ни их потребителям невыгодно их приобретать и потреблять. Производителям — по причине роста издержек производства, так как рост качества и улучшение потребительских свойств товаров, работ и услуг влечет за собой дополнительные затраты, а следовательно, соответствующий рост цен и тарифов и, конечно, снижение конкурентоспособности, затруднение реализации произведенного на свободном рынке. Тем более, что ассортимент изделий, работ и услуг постоянно меняется по мере изменения потребностей в них. Потребителям же явно невыгоден рост цен на товары и тарифов на услуги.

Следовательно, простым товарообменом, через акты «купли-продажи», вопросы регулирования воспроизводственных процессов в национальной хозяйственной системе решать очень трудно. Даже перерастание свободной конкуренции в монопольную, сращивание государства с финансовым капиталом не отменяют всех противоречий и недостатков свободной рыночной экономики. Однако в процессе «созревания» и совершенствования этого типа национальных хозяйственных систем они становятся условием перехода к более развитым в организационно-экономическом отношении типам национального хозяйствования.

Эволюция типов национального хозяйствования объясняется во многом тем, что по мере роста конкурентоспособности национальной экономики изменяются производственные отношения капитализма. Так, если на ранних его стадиях (свободная рыночная экономика) общественному труду противостоял частный капитал — конкретный предприниматель или конкретная отраслевая монополия, то в условиях современного рыночного капитализма общественному труду противостоит уже общественный капитал корпоративного типа.

При этом не только меняется техника и технология производства, ведущая к росту производительности общественного труда и качества продукции, но и улучшается организация самого производства и управления им, т. е. совершенствуются производственные отношения по мере прохождения стадий рыночного хозяйствования. В частности, меняются распределительные отношения или способы и характер присвоения прибавочного продукта. От индивидуально-капиталистических способов и форм присвоения, действующих в условиях свободного рыночного капитализма, распределение движется сначала к групповым капиталистическим, затем монополистическим, далее корпоративно-капиталистическим, а в условиях современного рыночного капитализма — к государственно-капиталистическим, т. е. общенациональным (как например, в США, Японии, Германии и других высокоразвитых капиталистических странах).

Опыт мирохозяйствования свидетельствует, что рост степени обобществления средств производства и других элементов собственности существенно увеличивает возможности и эффективность использования ресурсов социально-экономического развития общества и государства. Об этом говорят все более расширяющаяся в мире практика «народного капитализма», опыт функционирования шведской модели «функциональной социализации», опыт «японского чуда», «тихого датского чуда», социально ориентированной рыночной экономики Германии и т. д.

В свою очередь дезинтеграция, приватизация и разгосударствление собственности ведут к сокращению ресурсов социально-экономического роста национальной экономики, снижению ресурсов потребления и накопления, к распылению средств, развалу хозяйственной системы и т. п.

В процессе обобществления и интеграции собственности растет степень свободы в снижении общественных издержек производства, потребления и накопления.

Таким образом, в результате объективных процессов развития на смену свободному рыночному капитализму приходит современный рыночный капитализм, уже контролируемый и управляемый разнообразными формами и методами корпоративного и государственного регулирования.

4.2.2. Современная регулируемая рыночная экономика

Этот тип рыночного хозяйствования наступает по мере сращивания отраслевых монополий с межотраслевыми, через слияние свободных и разобщенных монопольных крупных и крупнейших частных товаропроизводителей в интегрированные.

Процесс объединения осуществляется через систему организационно-экономических мер, направленных на обеспечение технико-технологических процессов производства, к которым в первую очередь следует отнести добычу, переработку и поставку сырья, материалов, топлива, энергии; производство необходимого оборудования, машин, приборов, средств механизации и автоматизации производственных процессов; производство, транспортировку, хранение и потребление продукции и т. п.

Основную массу хозяйственных единиц, функционирующих на этой стадии развития национальной хозяйственной системы, составляют такие их виды, как транснациональные и национальные корпорации, финансово-промышленные группы всех видов, а также связанные с ними организационно и технологически, жестко контролируемые подразделения мелкого и среднего бизнеса. Все большую роль играет государство, активно влияющее на состояние дел в национальной хозяйственной системе, координирующее и контролирующее наиболее приоритетные сферы и отрасли, развитие отдельных регионов и территорий страны через сложную систему методов прямого и косвенного воздействия на них.

Поэтому данную стадию современного рыночного капитализма называют еще государственно-корпоративным капитализмом или регулируемым рыночным капитализмом. Являясь основой национальной экономики этого типа, современная высокоразвитая капиталистическая корпорация представляет собой единую хозяйственную технологическую цепочку, которая берет начало в добывающих отраслях, проходит через обрабатывающие и выпускающие отрасли и заканчивает свой путь в сфере личного и общественного потребления материальных благ, работ и услуг. При этом подразделения отдельных отраслей экономики, входящие в состав этой корпорации, могут

находиться как на национальной территории, так и за ее пределами, т. е. на территориях других стран. Эта особенность современной высокоразвитой капиталистической корпорации учитывается при определении размеров ВВП и ВНП.

В условиях единой технологической хозяйственной цепочки, с помощью современных методов организации и управления хозяйственной деятельностью корпоративная система позволяет:

1) снижать оптовые цены и тарифы на промежуточную продукцию (работы и услуги) за счет цены на конечную продукцию и использования общей массы прибыли, получаемой корпорацией;

2) иметь даже убыточные (нерентабельные) предприятия, учреждения и организации, например, в добывающих и обслуживающих отраслях хозяйства корпорации;

3) делать экономически выгодным рост качества и потребительских свойств промежуточной продукции в интересах роста качества и потребительских свойств конечной продукции;

4) уменьшать оптовые цены и тарифы на промежуточную продукцию.

В рамках отдельной современной капиталистической корпорации появляется возможность совмещать основные критерии конкурентоспособности национальной экономики с воспроизводством конечного продукта, т. е. прибыль с конечным материально-вещественным результатом хозяйствования. При этом выполняется ряд условий.

1. Превращение конечного продукта II подразделения в натурально-вещественный носитель основной массы прибыли корпорации.

2. Переключение системы экономических регуляторов всех сторон жизнедеятельности корпорации, и прежде всего ее хозяйственной деятельности, на качественно новые по своему содержанию и использованию регуляторы.

3. Создание общекорпоративных органов управления, функции которых подчинены интересам достижения целей как самой корпорации в целом, так и входящих в ее состав подразделений хозяйства.

4. Изменение класса задач, связанных с управлением корпорацией, ее текущей и перспективной деятельностью.

В этой связи экономическим регулятором воспроизводственных процессов на стадии современного капитализма выступает уже не норма индивидуальной или монополистической прибыли, как это было на стадии свободного капитализма, а масса прибыли. Последняя становится реальным результатом масштабного рыночного хозяйствования.

При государственно-корпоративной системе рыночного хозяйствования для отражения содержания ее экономического механизма, регулирующего воспроизводство, полностью подходит классическая формула взаимосвязей двух подразделений общественного производства в стране, открытая еще К. Марксом, а именно:

$$C_1 + V_1 + m_1 = Q_1, \quad (4.2)$$

$$C_2 + V_2 + m_2 = Q_2, \quad (4.3)$$

где C_1 и C_2 — затраты постоянного капитала соответственно в I (производство средств производства) и во II подразделениях (производство предметов потребления) национальной экономики, но в рамках корпорации;

V_1 и V_2 — затраты переменного капитала соответственно по каждому из обоих подразделений в рамках корпорации;

m_1 и m_2 — сумма прибыли, полученной в I и II подразделениях хозяйства корпорации;

Q_1 и Q_2 — стоимостные объемы продукции, работ и услуг, произведенных в процессе функционирования конкретной корпорации.

В отличие от частного индивидуального предприятия и отраслевой монополии капиталистическая корпорация:

1) выступает формой организации уже не индивидуального, а общественно-хозяйственного процесса;

2) устанавливает и организационно закрепляет взаимосвязь двух (I и II) подразделений хозяйства корпорации;

3) создает условия для регулирования объемов и структуры производства промежуточного продукта в соответствии с объемами и структурами конечного продукта, определяемыми спросом на этот конечный продукт.

В качестве одного из регуляторов хозяйственной деятельности в рамках корпорации выступает корпоративная норма прибыли. Ее рассчитывают по следующей формуле:

$$P_k = \frac{m_1 + m_2}{(C_1 + V_1) + (C_2 + V_2)}, \quad (4.4)$$

где $(C_1 + V_1) + (C_2 + V_2)$ — издержки производства (постоянного и переменного капитала) по выпуску продукции соответственно I и II подразделений хозяйства корпораций;

$m_1 + m_2$ — прибыль от выпуска соответственно промежуточного (I подразделения) и конечного (II подразделения) продукта корпорации;

P_k — корпоративная норма прибыли.

Поскольку государственно-корпоративная форма хозяйствования предполагает активное вмешательство государства в экономику страны через создание организационно-экономического механизма, адекватного рыночным условиям хозяйствования, то это неизбежно приводит к тому, что:

- меняются содержание и характер всех видов связей между участниками производственных отношений в экономике страны. Они все более ориентируются на правовую базу, гарантируемую и регулирующую государством;
- активно формируются и динамично развиваются масштабные процессы создания производственной, вспомогательной и социальной инфраструктуры, что способствует росту степени комплексности экономического и социального развития национального хозяйства;
- растет степень открытости национальной экономики, ее интегрированности в мировую систему хозяйствования;
- в рамках отдельных корпораций возникает, развивается и совершенствуется практика маркетинговых исследований, стратегического планирования, разработки и выполнения бизнес-планов и т. п. Это свидетельствует не только о том, что растет степень регулирования различных сторон жизнедеятельности отдельных хозяйственных единиц, функционирующих в рамках национальной хозяйственной системы, но и повышается степень плановости самого воспроизводственного процесса в стране в условиях рынка. Это означает, что в процессе выработки, принятия и реализации хозяйственных решений как на общенациональном уровне, так и на уровне отдельных автономных субъектов хозяйствования возникает необходимость решения нового класса научно-практических задач в области:
 - маркетинга;
 - прогнозирования объемов и структуры спроса, производства и потребления продукции, работ и услуг;

— разработки стратегических планов, бизнес-планов, а также государственных (общенациональных), отраслевых, региональных и других программ производства, научно-технического и социального развития, влияющих на состояние и развитие различных сторон жизнедеятельности общества, отраслей хозяйства, регионов и отдельных хозяйственных единиц (фирм, корпораций и т. д.)

В этих условиях крупные и крупнейшие корпорации на основе своих стратегических и бизнес-планов регулируют процесс вовлечения в хозяйственный оборот ресурсов всех видов за счет внутренних (национальных) и внешних (из других стран) источников. Организуют, координируют и контролируют деятельность подразделений малого и среднего бизнеса, часто в форме своих дочерних предприятий, связанных с ними прямо или опосредованно, через систему контрактов, договоров и соглашений.

Государство же через систему бюджетного финансирования воздействует на формирование приоритетов в развитии отраслей хозяйственной системы, приоритеты в области научно-технической, инвестиционной, инновационной, социальной и другой политики в стране.

При всех своих преимуществах, в сравнении с ранее существовавшей стадией свободного рыночного капитализма, современный рыночный капитализм, даже при высокоорганизованной системе государственного регулирования национальной хозяйственной системы, имеет существенные недостатки.

1. Одним из условий нормального функционирования корпорации выступает необходимость превращения конечного продукта II подразделения в натурально-вещественный носитель основной массы прибыли корпорации. Однако корпоративная форма организации хозяйствования не дает такого превращения в масштабе всей национальной хозяйственной системы, а лишь подводит к нему.

2. Корпоративная форма хозяйствования по сравнению со стадией свободного рыночного капитализма кроме снижения издержек производства способствует еще и экономии от роста качества промышленной продукции, работ и услуг производственного назначения. Но при этом корпорация имеет «традиционный» для всех стадий капитализма набор недостатков: рост цен, инфляцию, безработицу, кризисы и спады производства, банкротства, обесценивания капитала в его реальной (здания, сооружения, предприятия, например) и стоимостной (акции, облигации, векселя и т. д.) формах.

Тем не менее корпорация как основное звено рыночного хозяйствования в условиях функционирования государственно-корпоративного капитализма действует в форме общественного, а не индивидуального производства. Главное достоинство состоит в установлении и организационном закреплении в рамках крупных и крупнейших корпораций органической связи двух подразделений национального хозяйства (пусть даже пока только в рамках корпорации). Этим корпорация создает реальные условия для регулирования производства промежуточного продукта в своих интересах и в соответствии с объемами и структурой спроса на конечный продукт.

Самое главное — из корпоративного капитализма вырастает государственно-корпоративный капитализм как более высокая стадия современного рыночного хозяйствования.

Основу государственно-корпоративного способа (модели) хозяйствования составляет более совершенный механизм хозяйствования. Он может быть представлен в виде следующей зависимости:

$$(C_1 + V_1) \times (1 + K) = Q_1, \quad (4.5)$$

$$(C_2 + V_2) + M1,2 = Q_2, \quad (4.6)$$

где $M_{1,2}$ — суммарный размер прибыли, полученной в результате хозяйственной деятельности объектов I и II подразделений хозяйства корпорации;

K — фиксированный уровень (коэффициент) рентабельности деятельности предприятий I подразделения хозяйства корпорации.

Схема функционирования механизма государственно-корпоративной модели хозяйствования показывает, что продукция I подразделения сохраняет свою роль в процессе реализации народнохозяйственной технологической цепочки, т. е. от начала (добывающие предприятия) до конца (обрабатывающие предприятия и отрасли) производства и потребления в стране.

Но стоимостные регуляторы строятся при этом, исходя из массы конечного продукта — продукции II подразделения. В данном случае стоимостная масса II подразделения служит резервуаром источников накопления и потребления в корпорации, а через систему налоговых и других обязательных платежей и взносов — резервуаром источников потребления и накопления в стране.

Одновременно она определяет:

- размер и долю инвестиций;
- направления и приоритеты, а также формы вложения инвестиций;
- размер и формы дотаций государства;
- налоговую, таможенную и прочую политику в стране.

При всей своей привлекательности и безусловных преимуществах по сравнению с национальными хозяйственными системами свободного капитализма современная регулируемая модель рыночного хозяйствования не способна эффективно регулировать экономику страны в целом. Поэтому она выступает лишь очередной стадией развития систем государственного регулирования национального хозяйства в целом, его сфер, отраслей и регионов.

4.3. Централизованно планируемая и управляемая национальная хозяйственная система

Этот тип национальных хозяйственных систем имманентно (внутренне) присущ всем странам, общественно-политическое устройство которых строится на производственных отношениях социализма.

Начало этой системе хозяйствования было положено в процессе формирования экономики СССР и выполнения советских пятилетних планов, от плана развития народного хозяйства 1928/1929–1932/1933 гг. (I пятилетний план) до плана экономического и социального развития СССР на период 1986–1990 гг. (план XII пятилетки).

После развала СССР в Российской Федерации эта система практически прекратила свое существование. Однако ряд стран современного мира, такие, например, как Китай, Северная Корея, Куба и социалистический Вьетнам, продолжают ее использовать, постоянно развивая и совершенствуя организационно-экономический механизм управления ею, с обоснованным и тщательно продуманным включением в этот механизм системы рыночных регуляторов.

Для централизованно планируемой и управляемой национальной экономики как хозяйственной системы характерны определенные признаки.

1. Массштабная общественная собственность (государственная, кооперативно-колхозная и собственность общественных организаций).
2. Высокая степень бюрократизации управления и монополизация подавляющего числа отраслей экономики.
3. Централизованное планирование производства, распределение ресурсов производства (материальных, трудовых, финансовых) и результатов труда.

4. Организационно-экономический механизм хозяйствования, основанный на сочетании административно-распорядительных, экономических и морально-этических методов воздействия на социально-экономические процессы воспроизводства в стране при значительном преобладании методов первой группы.

5. Жесткий масштабный контроль со стороны органов государственной власти и хозяйственного управления, всемерная координация ими хозяйственной деятельности отраслей, регионов, предприятий, учреждений и организаций, что в известной мере сдерживает свободу деятельности, снижает ответственность за конкретные результаты хозяйствования и материальную заинтересованность участников производственного процесса.

6. Непосредственное управление процессами производства, распределения, обмена и потребления, протекающими в национальной хозяйственной системе, со стороны единого экономического центра — Госплана, что исключает самостоятельность и сдерживает инициативу всех звеньев и уровней хозяйствования, от низовых хозяйственных единиц (предприятий, учреждений и организаций) до отраслевых министерств и ведомств, а также регионов и территорий страны.

Низовой экономической ячейкой национальной хозяйственной системы страны, ее первичным звеном выступают государственные предприятия, учреждения и организации, колхозы и совхозы, а также предприятия и организации, находящиеся в собственности профсоюзов и других общественных структур.

Хозяйственный механизм, регулирующий состояние и развитие хозяйственной системы централизованно планируемого и управляемого типа, строится по следующей схеме:

$$(C_1 + V_1) \times (1 + K_1) = Q_1, \quad (4.7)$$

$$(C_2 + V_2) + \text{НХД} = Q_2, \quad (4.8)$$

где НХД — народнохозяйственный доход.

На первый взгляд схема механизма функционирования этого типа хозяйствования вроде бы схожа со схемой функционирования государственно регулируемой рыночной хозяйственной системы. Однако в формуле (4.6) присутствует параметр $M_{1,2}$, а в (4.8) — параметр НХД. С точки зрения социально-экономической сути механизма хозяйствования это означает более высокую степень организации производственных отношений и более высокую степень жесткости государственного контроля и координации хозяйственной деятельности в масштабе национальной экономики.

Это проявляется:

- в процедурах ограничения со стороны государства деятельности всех субъектов хозяйствования, относящихся к I и II подразделениям;
- в практике хозяйствования по единому государственному плану экономического и социального развития страны, разрабатываемому на долгосрочный (10–20 лет), среднесрочный (5 лет) периоды. При этом среднесрочный план разрабатывается в годовом разрезе;
- в централизации и концентрации всех ресурсов и источников экономического роста, составляющих экономический, социальный, трудовой, интеллектуальный потенциал страны;
- в развитии и совершенствовании хозяйственной системы на базе единой государственной структурной, инвестиционной, инновационной, технической, технологической и прочей политики в стране;
- в использовании нового макроэкономического регулятора, который наилучшим образом соответствует общественному характеру целей и задач в области экономического и социального прогресса общества и государства.

Основным экономическим регулятором функционирования национальной хозяйственной системы централизованно планируемого и управляемого типа выступает норма народнохозяйственного дохода, рассчитываемая по следующей формуле:

$$P_{\text{нхд}} = \frac{\text{НХД}}{(C_1 + V_1) + (C_2 + V_2)}, \quad (4.9)$$

где $P_{\text{нхд}}$ — норма народнохозяйственного дохода.

При этом совокупный размер народнохозяйственного дохода страны складывается из составляющих его частей прибыли, идущей на потребление и накопление, а не распадается на них.

При формировании такого механизма осуществляется масштабный процесс национализации средств производства и общественного присвоения прибавочного продукта.

Такой хозяйственный механизм позволяет:

- 1) постоянно наращивать объемы производства товаров, работ и услуг;
- 2) постепенно догонять по объемам производства те страны, которые являются геополитическими оппонентами (соперниками) данного способа хозяйствования (СССР и США). Это обстоятельство сохраняет свое значение даже при условии формирования и существования нескольких геополитических «полюсов роста» в современной практике мирохозяйствования;
- 3) сокращать технологический разрыв, а в ряде случаев даже превосходить своих геополитических стран-соперников. Например, СССР был страной, в которой впервые осуществлен полет человека в космос, разработана технология непрерывной разливки стали, изготовлены первые лазеры и т. п. Многие из передовых технологий, созданных нашими учеными и специалистами, до сих пор не имеют аналогов и практики в высокоразвитых странах Запада;
- 4) постоянно снижать общественные издержки производства;
- 5) активно помогать государствам, входящим в родственные политические, экономические и другие союзы и ориентирующимся на эту общественно-политическую и экономическую организацию общественного бытия;
- 6) проводить активную социальную политику применительно к конкретным слоям и категориям населения страны, в области решения масштабных социальных задач и проблем в различных сферах жизнедеятельности общества (искусства, культуры, здравоохранения, просвещения, физкультуры, спорта и т. д.);
- 7) обеспечивать достаточный для условий мирного сосуществования военный паритет, экономическую, технологическую, фармацевтическую, продовольственную и другую безопасность страны;
- 8) осуществлять независимое, суверенное развитие страны;
- 9) гарантировать своим гражданам социально-экономические перспективы, ясность целей и задач экономического и социального прогресса общества и государства.

Особое внимание органов власти и хозяйственного управления должно быть уделено вопросам повышения качества производимой продукции, работ и услуг, так как, являясь одним из критериев роста конкурентоспособности национальной экономики, улучшение качества в условиях быстроразвивающейся хозяйственной системы централизованно планируемого и управляемого типа не находит должной ни технико-технологической, ни организационно-экономической поддержки.

Обычно причинами такого положения дел выступают:

- необходимость ускоренным образом обеспечить паритеты в развитии различных сторон жизнедеятельности «своей» национальной экономики по отношению к «своим» геополитическим государствам-соперникам;
- «давление» груза военных расходов для обеспечения выживаемости страны в условиях жесткого противостояния военно-политических блоков различной общественно-политической ориентации;
- отсутствие гарантий мирного сосуществования государств различной общественно-политической ориентации;
- особенности исторического, экономического, социального и политического развития стран, избравших переход от стадий свободного капитализма, минуя государственно-корпоративный капитализм, сразу к хозяйственной системе централизованно планируемого и управляемого типа.

Выступая основным регулятором хозяйственной деятельности в системе централизованно планируемого и управляемого типа, норма народнохозяйственного дохода дает возможность значительную часть средств экономии от снижения издержек производства направлять на:

- снижение розничных цен на потребительские (продовольственные и непродовольственные) товары и тарифов на услуги;
- обеспечение непрерывного и нормального процесса простого воспроизводства на уже действующих предприятиях, в учреждениях и организациях и расширенного воспроизводства в масштабе национальной хозяйственной системы страны в целом;
- планомерный рост товарной массы, производимой в стране, и постепенную ликвидацию дефицита в потреблении товаров и услуг социально-культурного и коммунально-бытового характера;
- исключение какой-либо возможности использовать иностранные инвестиции для становления и совершенствования отраслей, способных «закабалить» страну, что противоречит интересам населения и государства.

Наибольшим достижением хозяйственной системы централизованно планируемого и управляемого типа является ее способность концентрировать в руках государства ресурсы фонда накопления, балансировать факторы экономического роста, управлять ими и важнейшими макроэкономическими показателями хозяйства, формировать и регулировать макроэкономические пропорции воспроизводственного процесса, разрабатывать концепции и приоритеты, а также выбирать направления, сценарии, стратегию и тактику национального суверенного развития экономики страны в целом, ее сфер, отраслей и регионов. Это дает возможность определять эффективные соотношения между объемом капиталовложений и темпами экономического роста, между объемом ВВП и НД страны, между фондом потребления и фондом накопления в НД, между спросом и предложением и т. д.

Балансы и балансовые расчеты, разрабатываемые в масштабе национальной хозяйственной системы, а также в разрезе ее межотраслевых, отраслевых и региональных составляющих, позволяют формировать и реализовывать единую социальную, техническую, технологическую, структурную, инвестиционную, инновационную и прочую политику. А нормы и нормативы расходования всех видов материальных, трудовых, финансовых ресурсов открывают возможность рационализировать и оптимизировать их использование, избежать «проедания» ресурсного потенциала национальной экономики.

Подобный механизм приводит к тому, что цикл обновления основных фондов страны становится примерно в два раза короче, чем при государственно-корпоративном капитализме (примерно 6–7, а не 10–12 лет). Этот механизм

одновременно укрепляет единый государственный фонд развития хозяйственной системы, исключает саму возможность «работы» предприятий обоих (I и II) подразделений на прибыль, на промежуточный продукт, не допускает появления и развития таких негативных явлений хозяйственной практики, как местнические и ведомственные тенденции в ущерб общенациональным интересам. Он же ведет к росту степени государственного регулирующего воздействия на процессы функционирования экономики, на укрепление исполнительной дисциплины и рост эффективности управления.

К сожалению, экономические реформы в бывшем СССР, проводимые в начале 60-х гг., вновь поставили в качестве основного экономического регулятора хозяйственной деятельности предприятий показатель прибыли, что привело:

- к росту общехозяйственных издержек;
- к скатыванию на малоэффективную систему либерально-капиталистического способа хозяйствования;
- к застою в процессах функционирования хозяйственной системы, когда наращивание товарной массы и снижение издержек производства не стало фактором роста конкурентоспособности страны.

Механизм централизованно планируемого и управляемого типа, регулирующий хозяйственную систему, предполагает возможность ее трансформации в экономику с активным использованием регуляторов рыночного типа путем:

- 1) перестройки экономики РФ по западному образцу;
- 2) создания собственного качественно нового механизма, учитывающего национальный менталитет и опыт плановой экономики СССР, где соотношения плана и рынка, экономических и административно-распорядительных методов всегда находились в различной степени сочетания и результативности воздействия на процессы воспроизводства.

С учетом внешних и внутренних условий развития, в рамках первого пути, основные стимулы и ресурсы развития экономики России заложены во всех сферах, формах и видах предпринимательской деятельности. Однако накопленные огромные материальные (ресурсы), интеллектуальные (наука и культура), экономические (производственный аппарат), социальные (кадровый) и другие потенциалы страны не включаются в реальную созидательную деятельность, либо искусственно локализируются и разрушаются, либо действуют в противовес рыночным векторам развития. Этим, на наш взгляд, во многом можно объяснить чудовищные (даже по меркам влияния на национальное хозяйство России самых разрушительных войн XX столетия) спады объемов материального производства в нашей экономике и снижение уровня накопления (инвестиции) и потребления, происшедшее в период экономического реформирования последних лет (начиная с 1991 г.).

В рамках второго способа развитие национальной экономики России в целом и отдельных ее отраслей, регионов и территорий должно осуществляться за счет использования преимущественно национальных ресурсов (материальных, интеллектуальных, производственных, природных, финансовых и т. д.), учитывая сложившиеся стартовые возможности и состояние хозяйственной системы. При этом важно эволюционно преобразовывать экономическую систему (формы собственности), используя преимущества каждой из предусмотренных законодательством форм собственности (государственной, частной, смешанной, иностранной и др.) и отдавая отчет о недостатках каждой из них, ставя во главу угла прежде всего общенациональные интересы России, текущие и перспективные потребности экономического и социального прогресса общества и государства. Для условий современной России необходимо сочетание обоих этих способов.

4.4. Национальные хозяйственные системы «традиционного» типа

«Традиционный» тип национальных хозяйственных систем занимает особое место в мировой практике. Этот тип характерен для большинства стран нашей планеты, которые следует, согласно действующей классификации государств, принятой в ООН и в ряде других международных экономических организаций (МВФ, МБРИР и др.), относить к слаборазвитым и развивающимся. Эту группу государств относят еще и к странам «третьего мира», что ныне, после распада СССР и стран, входивших ранее в социалистический лагерь и в лагерь стран социалистической ориентации, в известной степени потеряло всякий смысл.

«Традиционная» национальная хозяйственная система, развиваясь, вбирает в себя все лучшее, что накоплено в мировой теории и практике экономик рыночного и централизованно планируемого и управляемого типа. Однако пока и масштабы деятельности, и состояние, и степень вовлечения прогрессивного опыта мирохозяйствования не позволяют говорить о «традиционной» хозяйственной системе как о достаточно развитой. Это объясняется экономическими, политическими, историческими, национальными и другими условиями влияния на процессы становления хозяйства в этих странах.

Характерны следующие черты хозяйственных систем «традиционного» типа:

1. Слабое развитие техники и технологии производства, приводящее к тому, что производственный аппарат национальной экономики все более и более отстает от технико-технологического уровня производства, удовлетворяющего современным требованиям.

2. Использование большой массы ручного труда практически во всех отраслях экономики.

3. Многоукладность системы хозяйствования в стране, сочетающая элементы государственной, частной (отечественной и зарубежной), смешанной (государственно-частной) собственности с подразделениями транснациональной собственности и натурального крестьянского хозяйства.

4. Незначительная роль в экономике национального капитала и предпринимательства (как правило, они занимают «ниши» в сфере услуг и мелкого товарного производства) при постоянном увеличении масштабов деятельности подразделений крупного и крупнейшего иностранного капитала.

5. Преобладание во всех сторонах жизнедеятельности общества и государства ментальных традиций и обычаев, религиозных и культурных ценностей. Кастовые и сословные деления в обществе, затрудняющие и активно сдерживающие экономический и социальный прогресс.

6. Острая необходимость в дифференцированном подходе к решению основных социально-экономических задач страны в разрезе каждого из укладов, функционирующих в рамках национальной хозяйственной системы.

7. Активная абсолютная роль центральных органов власти и хозяйственного управления в решении вопросов экономического и социального развития общества и государства, использование такой системы бюджетного устройства, которая позволяет в государственном бюджете формировать, централизованно распределять и перераспределять подавляющую часть (до 95–98%) всех финансовых ресурсов страны и привлеченные со стороны валютные заимствования.

4.5. Этнические особенности современных национальных хозяйственных систем рыночного типа

Мировой опыт свидетельствует, что если в стране проживает 60% и более лиц одной национальности (австрийцев, австралийцев, болгар, венгров, кубинцев, поляков, русских, турок, французов, шведов, японцев и т. д.), то эту национальность считают титульной, а страну именуют по большинству народа (этноноса).

Исторические, национальные, экономические, политические и прочие факторы развития, периоды существования отдельных государств различны по своему менталитету, характеру и сочетанию. Это приводит к необходимости даже в рамках однотипных хозяйственных систем выделять их этнические особенности.

Практическая целесообразность такого выделения важна для:

1) выявления общих и специфических черт национальных хозяйственных систем отдельных стран;

2) учета особенностей менталитета государств в процессе экономического, политического, культурного сотрудничества с ними, при заключении многосторонних и двусторонних договоров, соглашений, установлении контактов на уровне низовых звеньев национального хозяйствования (между предприятиями, организациями и учреждениями различных стран) и в других случаях;

3) определения направлений и приоритетов в специализации экономик стран, вступающих в разнообразные многострановые экономические и политические союзы, соглашения, консорциумы и т. д.

Этнические особенности отдельных типов национальных хозяйственных систем различных стран мира можно проследить при их более подробном рассмотрении. Для получения сравнительных характеристик социально-экономических достижений можно использовать систему критериев в форме значений «стандартов» показателей «благополучной» национальной экономики рыночного типа.

Критериальный комплекс «стандартных» значений макроэкономических показателей «благополучной» ситуации в современной хозяйственной системе рыночного типа имеет следующий вид:

1) высокий, т. е. в пределах 2–3% и более рост темпов ВВП (ВНП);

2) низкий, т. е. не выше 4–5% годовой рост инфляции;

3) дефицит государственного бюджета не выше уровня 9,5% от размера ВВП;

4) уровень безработицы не выше 4–6% от размера экономически активного населения страны;

5) как минимум неотрицательный платежный баланс страны.

Некоторые представления о реальных значениях «стандартных» макроэкономических показателей хозяйственной деятельности отдельных стран мира дает табл. 4.1.

4.6. Национальные экономики открытого (закрытого) типа

4.6.1. Основные понятия, сущность, факторы, тенденции формирования и функционирования

Многолетний опыт свидетельствует о том, что экономика любой страны (и даже любого типа) в силу объективных и субъективных причин может быть с различной степенью полноты включена в процессы мирохозяйствования. Национальная экономика любой страны может исследоваться с двух сторон. С одной стороны, ее можно рассматривать как социально-экономическую систему

Таблица 4.1

**Основные макроэкономические показатели социально-экономического развития
отдельных стран мира за 1996 г.**

Страна	Текущий торговый баланс, млн долл.	Экспорт, млн долл.	Годовой уровень инфляции, %	ВВП, млн дол.	ВВП населения, долл.	Темпы прироста ВВП, %	ВВП на душу населения, долл.	Внешний долг, млн долл.
США	- 165,2	554	2,4	6738	25900	4,2	25900	681
Япония	110,4	443	- 0,3	2662	21328	0,6	38750	0
Германия	- 19,0	467	1,8	1643	20165	2,2	23975	0
Франция	17,3	261	2,1	1147	19744	2,1	24150	0
Великобритания	- 6,0	230	3,2	1054	18138	1,8	16600	0
Италия	15,6	190	5,8	1045	18070	4,0	17780	88
Канада	- 13,6	180	1,7	619	21268	2,1	18900	237
Россия	10,3	63	13,1	754	5050	- 2,3	2100	120
Китай	7,7	135	10,1	3127	2600	9,8	435	100
Сингапур	6,5	108	0,8	66	21493	9,0	22520	0

Источник: Россия и страны мира. М.: Госкомстат России, 1997.

суверенного государства, функционирование и развитие которой направлено исключительно на достижение целей и задач «своего» общества. В этом случае экономика каждой конкретной страны выглядит как замкнутая, ориентированная в основном на внутренние ресурсные возможности и национальные интересы при минимальном развитии внешнеэкономических связей. С другой стороны, экономическая система любой страны как составная часть единой мировой системы хозяйствования может рассматриваться в разрезе ее масштабных и разносторонних взаимосвязей с экономиками других стран в процессе обмена результатами труда, капиталами, ресурсами, научными идеями, кадрами, достижениями в области техники и технологии производства и т. д.

В связи с этим в экономической теории и практике принято выделять:

а) национальные хозяйственные системы открытого типа («открытые экономики»);

б) национальные хозяйственные системы закрытого типа («закрытые экономики»).

Анализ отечественного и мирового опыта свидетельствует о том, что в настоящее время наметилась тенденция к резкому сокращению числа стран с закрытым типом экономики при быстром росте числа государств, ориентирующихся на открытый тип хозяйствования. Эта тенденция обусловлена действием не только сугубо экономических причин, но и факторами политического, исторического, этнического и даже психологического характера.

Наибольшее воздействие на развитие этой тенденции, а следовательно, на набор показателей, характеризующих ее как на общемировом, так и на национальном уровне, оказывают масштаб социально-экономического развития страны, ее размеры, обеспеченность природными ресурсами, местоположение, степень включенности в международное разделение труда, в международные экономические союзы, договоры и соглашения.

Существует прямая зависимость уровня открытости (закрытости) национальной экономики от степени социально-экономического развития страны. В частности, «малые индустриальные страны», такие, как Тайвань, Макао, Гонконг и т. п., характеризуются крайне высоким уровнем своих внешнеэкономических связей. Это приводит к тому, что доля ВВП этих стран, обмениваемая на мировом внешнеторговом рынке, колеблется от 40% (Тайвань) до 70 и более процентов (Макао, Гонконг и т. д.) В то время как в странах, относящихся к числу средних по размерам территории и численности населения (Австрия, Бельгия, Ирландия, Нидерланды и т. д.), эта доля составляет примерно 40%, а в более крупных индустриально развитых государствах она еще ниже (Великобритания, Италия, Канада, Франция и т. п.). У крупных и крупнейших стран мира — Индии, Китая, России, США — этот показатель не превышает 25% размера их ВВП. Что касается доли ВВП, обмениваемого на внешнеторговом мировом рынке, то для национальных хозяйственных систем закрытого типа его значение колеблется в пределах не выше 15–18% (Северная Корея, Албания и др.). Фактически она может быть и выше, если учесть возможности этих стран, возникающие в результате их участия в различных общественно-политических блоках, союзах и т. п. За счет своей политической активности в них страны с закрытой экономикой могут получать различные формы экономической помощи и поддержки на безвозмездной основе.

Взаимодействие систем открытого и закрытого типа привело к появлению в научном и практическом обиходе ряда понятий, характеризующих эти явления, таких, как: «взаимность», «уязвимость», «ранимость» национальной экономики.

Под «взаимностью» понимают преодоление национальной хозяйственной системой возникающих в ней диспропорций и неравномерностей развития отраслей, отдельных производств и регионов.

Явление взаимности национальной экономики характеризует состояние отношений товарообмена между государствами, опосредованных натурально-вещественными потоками поставок экспортно-импортной продукции, объемами и структурой экспорта и импорта. В данном случае имеет значение, ввозится в страну или вывозится из нее готовая продукция либо минерально-сырьевые ресурсы; полуфабрикаты или современная техника; современная технология или продовольствие; оружие или «мирная продукция».

Под «уязвимостью» национальной экономики понимают такое ее состояние, когда собственное производство важнейших промышленных, сельскохозяйственных и других видов продукции и услуг находится на грани жесткой, прямой зависимости от внешних источников (поставок из-за рубежа).

В результате постепенно возрастает угроза национальной безопасности страны, в том числе продовольственной, технологической, энергетической, военной и др. Страна постепенно начнет терять свой экономический, а следовательно, и политический суверенитет. Такое положение чревато и другими последствиями, включая разрушение внутреннего производства страны, вытеснение с отечественного рынка собственных товаропроизводителей, свертывание производства и деловой активности национальных товаропроизводителей.

Под «ранимостью» национальной экономики понимаются возможные издержки государства от участия в международном разделении общественного труда, способность адаптироваться к требованиям научно-технического прогресса, изменениям мирового рынка. В этом случае состояние дел в хозяйственной системе страны прямо зависит от конъюнктуры мирового рынка товаров и услуг, колебаний мировых цен на экспортируемую или импортируемую страной продукцию. Явление «ранимости» национальной экономики измеряется прямыми потерями валютных поступлений в страну, что наносит «раны» валютным запасам государства, снижает платежеспособность национальной денежной единицы, увеличивает размеры внешнего и внутреннего государственного долга, ухудшает платежный и внешнеторговый балансы. В результате образуются «раны» в масштабах и качестве общественного и личного потребления и накопления в стране. Наиболее характерное влияние на «ранимость» экономики России оказывает колебание (снижение) мировых цен на нефть, газ и металлопродукцию, что весьма ощутимо в условиях роста экспортной (сырьевой) и импортной (продовольственной) ориентированности внешнеэкономических связей страны.

Рост «открытости» национальной экономики ведет к существенному усложнению и расширению практики ее государственного регулирования. Это требует от органов исполнительной и законодательной власти разработки соответствующих мер, призванных координировать и направлять деятельность по обеспечению нормального хода хозяйственного процесса.

Опыт развития экономики промышленно развитых стран свидетельствует, что при положительном значении показателя чистого экспорта (экспорт страны превышает ее импорт) при прочих равных условиях происходит рост национального дохода. Этот рост прекращается, если возникает равновесие объемов экспорта и импорта. Если же объем импорта в страну превышает объем ее экспорта, то возникает и активизируется тенденция стабильного снижения объемов производства национального дохода, что может привести к частичной, а затем и полной деградации всей хозяйственной системы страны, т. е. к кризисам, диспропорциям в развитии отдельных отраслей, регионов, потере страной ее позиций в мировой хозяйственной и политической системе, к постепенному обнищанию широких слоев населения.

Таким образом, развитие процессов, связанных с ростом открытости (закрытости) национальной хозяйственной системы, оказывает воздействие на

уровень платежеспособности государства, на состояние денежного обращения в стране и обменный курс национальной валюты.

4.6.2. Показатели открытости (закрытости) экономики страны

Для характеристики степени открытости (закрытости) национальной хозяйственной системы страны в практике мирохозяйствования принято использовать две группы показателей-индикаторов: прямые и косвенные.

К прямым показателям-индикаторам относятся доли:

- 1) ВВП страны, обмениваемого на мировом рынке (внешнеторговая квота в ВВП);
- 2) экспорта в национальном производстве;
- 3) импорта в национальном потреблении продовольственных и непродовольственных товаров;
- 4) иностранных инвестиций в общем объеме накоплений (реальных и портфельных).

Эта группа интегральных индикаторов открытости распадается на более частные показатели, характеризующие различные стороны открытости (закрытости) национальной хозяйственной системы. Например, доли импорта и экспорта детализируют объемы поставок из страны и в страну отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров, лекарств, оборудования, сырья, энергоресурсов и т. д. Пороговые (предельно допустимые) значения этих показателей-индикаторов определяют степень экономической, продовольственной, фармацевтической, технологической, военной и другой безопасности.

Вторую группу показателей-индикаторов открытости (закрытости) национальной хозяйственной системы составляют, как правило, количественные значения экспертных оценок различных процессов и явлений, происходящих в экономике страны.

1. Уровень «долларизации» внутривнутрихозяйственного оборота в стране.
2. Численность «челноков».
3. Сумма продаж товаров «челночного» происхождения.
4. Доля продаж товаров «челночного» происхождения в общем объеме розничного товарооборота страны.
5. Объем вывоза из России иностранной валюты.
6. Объем ввоза в Россию иностранной валюты.
7. Объем ввоза в Россию наркотиков.
8. Объем ввоза в Россию оружия.
9. Доля страны в мировых объемах продаж и покупок отдельных видов продукции добывающих и обрабатывающих отраслей промышленности и продукции сельского хозяйства.
10. Размеры «утечки мозгов» за границу (контракты отечественных ученых и специалистов для работы за рубежом).
11. Число свободных экономических зон (СЭЗ) различных типов, функционирующих в экономике страны.
12. Участие страны в межгосударственных экономических союзах, договорах, соглашениях и т. д.

Уровень «долларизации» внутривнутрихозяйственного оборота в стране отражает весьма уродливое явление, не имеющее аналогов ни в одной из высокоразвитых зарубежных национальных экономик. В России это явление получило развитие в связи с либерализацией внешнеэкономической деятельности, упроще-

нием визового режима, режима обменных валютных операций и общим падением уровня управляемости в хозяйственной системе, снижением действенности государственного контроля за различными сторонами жизнедеятельности общества и государства.

Показатели численности «челноков», сумма продаж товаров «челночного» происхождения, доля продаж товаров «челночного» происхождения в общем объеме розничного товарооборота страны, объем ввоза в страну и вывоза из страны иностранной валюты, оружия, наркотиков и другие отражают чаще всего незаконные, запрещаемые отечественным и международным законодательством действия юридических и физических лиц. Эти показатели отражают, как правило, процессы и явления, разрушающие национальную хозяйственную систему. В частности в настоящее время, по оценкам экспертов, в РФ численность «челноков» достигает более 10 млн человек среди трудоспособного, наиболее активного населения. «Челноки» наполняют импортными товарами до 75% стоимости «потребительской корзины», прежде всего малообеспеченных слоев населения (пенсионеров, безработных, многодетных семей и т. д.). Доля товаров «челночного» происхождения в общем объеме розничного товарооборота России колеблется от 50 до 60% и постоянно растет. Она составляет 50–55% по продовольственным и 65–70% по непродовольственным товарам. На товарных рынках отдельных субъектов РФ эти показатели имеют еще большие расхождения, как внутри розничного товарооборота в целом, так и по отдельным группам продовольственных и непродовольственных товаров.

Число СЭЗ всех типов, функционирующих в национальной экономике, степень участия страны в международных экономических союзах, договорах и соглашениях — важнейшие и относительно новые характеристики открытости (закрытости) национальной хозяйственной системы. Они отражают процессы «зонирования» в современной мировой и национальной практике хозяйствования. Эти процессы подвержены влиянию системы малоаспектных факторов и имеют свою специфику.

Международные экономические союзы, договоры и соглашения способствуют росту открытости экономик стран, в них входящих. Однако открытость проявляется лишь в рамках этих союзов, договоров и соглашений. В частности, в ЕЭС доля межстрановой торговли составляет в общем объеме экспорта 61, в НАФТА — 45%. Взаимные поставки продукции 12 стран — членов СНГ в 1990 г. были равны 72,1% общего объема стоимости их экспорта, в 1995 г. — 55%. Ныне эта доля продолжает постепенно снижаться.

Мировая практика «зонирования» и создания международных экономических союзов, договоров и соглашений означает переход государственных систем с национальных уровней хозяйствования на интернациональный (международный). А это, в свою очередь, означает новое качество практики мирохозяйствования.

Рост степени интернационализации связей и отношений имеет свои достоинства и недостатки, которыми обладают как процессы «зонирования», так и процессы создания и функционирования различных международных экономических союзов, межгосударственных договоров и соглашений.

Общими для этих институтов являются следующие черты:

1. Особые социально-экономические задачи их создания и функционирования, хотя и различающиеся по своим масштабам и содержанию.
2. Известная схожесть СЭЗ в их традиционном толковании с международными экономическими союзами, соглашениями и договорами в сочетании с видоизмененным механизмом хозяйствования как формы реализации производственных отношений.

Принципиальная разница между СЭЗ любого типа, действующими на национальной территории, и международными экономическими союзами, договорами и соглашениями состоит в том, что СЭЗ всегда ориентирована на либерализацию ее внешнеэкономических связей. Это позволяет даже относительно замкнутой национальной экономике интегрироваться в мировое пространство. В то время как международные экономические союзы, соглашения и договоры такую либерализацию и открытость практикуют лишь в рамках того экономического пространства, в котором действуют договоры и соглашения, реализующие хозяйственную деятельность каждого конкретного международного экономического союза, договора или соглашения. По отношению к другим странам, не входящим в данные союзы, договоры и соглашения, применяются жесткие протекционистские меры.

Таким образом, формируется весьма противоречивая разнонаправленная тенденция. С одной стороны, в системе мирохозяйственных связей идет процесс либерализации экономических отношений. С другой — происходит регионализация и обособление этих связей в пределах объединенных территорий стран, входящих в соответствующие международные союзы, соглашения и договоры.

В экономической теории и практике мирохозяйствования можно выделить и сотни косвенных показателей-индикаторов, характеризующих состояние и тенденции развития открытости (закрытости) национальной хозяйственной системы. В целом же система прямых и косвенных показателей отражает уровень включенности страны в мировую практику хозяйствования и одновременно уровень ее зависимости, долю самостоятельности и экономического суверенитета национальной экономики в использовании внешних ресурсов, идущих на производственное и непроизводственное, общественное и личное потребление и накопление.

4.6.3. Сущность, принципы, методы и способы государственного регулирования степени открытости (закрытости) национальной хозяйственной системы

Государственное регулирование степени открытости (закрытости) национальной хозяйственной системы сводится к процессам управления внешнеэкономическими связями — (ВЭС) страны. ВЭС представляют собой комплекс различных направлений, форм, методов и средств перемещения материальных, финансовых, интеллектуальных и других ресурсов между государствами. ВЭС позволяют концентрировать производство в наиболее эффективных отраслях, отказываясь от расширения выпуска таких товаров, которые выгоднее завозить из-за рубежа. ВЭС фактически устраняют национальные границы концентрации и специализации производства и создают новые возможности для более эффективного развития этих процессов.

Анализ мирового опыта социально-экономических реформ подтверждает, что государственное регулирование становится неотъемлемым элементом системы управления ВЭС страны.

В экономической теории под государственным регулированием ВЭС понимается совокупность используемых государственными органами и службами форм, методов и инструментов воздействия на экономические отношения между странами в соответствии с государственными и национальными интересами, целями и задачами. Воздействие государства осуществляется через систему федеральных органов исполнительной власти посредством принятия законов и подзаконных актов.

У нас основными целями вмешательства государства в ВЭС являются защита экономического суверенитета, обеспечение национальной безопасности РФ, стимулирование развития национальной экономики и обеспечение

условий ее интеграции в мировую экономику. Государственное регулирование ВЭС действует как в централизованно планируемой и управляемой экономике, так и в рыночной экономике. Однако в централизованно планируемой и управляемой экономике государственное регулирование более ярко выражено.

Успехи промышленно развитых стран в области социально-экономического развития были достигнуты в значительной мере благодаря успешному регулированию государством ВЭС этих стран. К числу таких стран относятся в первую очередь Япония и Германия, а также новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии — Южная Корея, Тайвань, Сингапур и другие, где в 90-е гг. ВВП увеличивался быстрыми темпами.

Государственное регулирование ВЭС осуществляется практически всеми странами мира. Однако цели и задачи этого регулирования, его формы и методы, а также получаемые в итоге результаты различны.

Необходимость государственного регулирования ВЭС определяется потребностями самого рыночного механизма хозяйствования. При этом государственное регулирование выступает единственным инструментом, который создается для обеспечения правил и порядка, без которых рынок существовать не может. Уход государства из сферы управления ВЭС приводит к негативным социально-экономическим последствиям.

Экономическая теория выделяет два принципиально разных подхода к оценке роли и места государства в регулировании ВЭС: фритредерство и протекционизм.

Фритредерство — это политика свободной торговли, когда государственные, прежде всего таможенные органы выполняют только регистрационные функции, не взимаются экспортные или импортные пошлины, не устанавливаются какие-либо ограничения на внешнеторговый оборот. Такую политику может проводить страна с высокоэффективным хозяйством, где национальные субъекты хозяйствования, действующие на территории страны, способны выдержать иностранную конкуренцию и активно внедряться на мировой рынок. Этот подход не лишен ряда проблем, решить которые невозможно в условиях принципа свободной торговли. К проблемам, которые можно решать только в рамках государства или союза государств, проводящих согласованную единую, скоординированную внутреннюю и внешнюю торговую политику, относятся:

- обеспечение обороноспособности страны;
- поддержание эффективной внутренней занятости;
- диверсификация производства в целях сохранения внутренней стабильности и дальнейшего развития;
- защита новых отраслей от разорения более развитыми иностранными производителями;
- защита от иностранного демпинга;
- защита внутренней экономики от более дешевой иностранной силы.

Политика протекционизма, в отличие от фритредерства, направлена на защиту отечественных товаропроизводителей от иностранной конкуренции на внутреннем рынке. Протекционизм строится на использовании высоких таможенных тарифов, максимально возможном ограничении импорта. По своей сущности это сугубо защитная мера. Следует подчеркнуть, что и фритредерство и протекционизм как элементы государственной политики в области ВЭС в чистом виде не существуют. Обычно их совмещают, используя преимущества каждого из этих подходов (схема 4.2).

Для современной российской экономики наиболее предпочтительно оптимальное сочетание внешнеэкономической открытости и протекционизма, с учетом реальных возможностей и потребностей страны. Реализация этой моде-

Схема 4.2

Результаты экономической политики государства



ли предполагает ряд этапов постепенного и последовательного процесса, имеющего свои цели и задачи. Структурные элементы этого процесса должны быть тесно связаны с общим ходом преобразований российского общества и государства, обязательной защитой и поддержкой отечественных товаропроизводителей. Государство обязано определять кредитно-денежную, налоговую, валютную политику, разрабатывать законы и обеспечивать их выполнение, координировать и контролировать деятельность отдельных отраслей и производств. В условиях России необходимо усиление мер государственного протекционизма не только на внутринациональном, но и на межстрановом уровне хозяйствования, даже в условиях либерализации ВЭС. Требуется активная позиция государства в:

- установлении круга участников ВЭС и определении их прав по проведению операций на внешнем рынке;
- выработке условий и порядка выхода на внешний рынок;
- оперативном регулировании ВЭС;
- управлении ценообразованием и определении порядка расчетов по экспортно-импортным операциям;
- централизованном плане регулировании (в рамках государственного сектора экономики);
- установлении порядка взаимоотношений с государственным бюджетом по внешнеэкономическим операциям.

Несмотря на общую тенденцию либерализации международного обмена товарами, услугами и капиталом, которая охватывает и вновь интегрирующиеся в мировое хозяйство страны с переходной и рыночной экономикой, каждое из государств сохраняет в силе инструменты регулирования экспор-

та и импорта, целью которых является защита и обеспечение национальной безопасности.

В наши дни, когда осознана необходимость перехода общества к устойчивому развитию, приобретает особое значение анализ существующих и возможных проблем глобальной безопасности. Современный этап развития человечества сопровождается возникновением качественно новых, зачастую непредвиденных видов опасности как на глобальном, так и на региональном уровнях. Сегодня ни у кого не вызывает сомнения понятие «национальная безопасность». Оно прочно вошло в лексикон и жизнь общества во многих странах. Из концепции национальной безопасности РФ вытекает ряд направлений, по которым уже ведется работа. Согласно этой концепции национальные интересы России в области экономики являются ключевыми.

Во внешнеэкономической сфере национальные интересы России заключаются в установлении для российских производителей таких экономических связей, которые бы обеспечили реализацию интересов российских предприятий, способствовали повышению конкурентоспособности отечественной продукции, эффективности производства и экономическому росту.

Важная задача в области внешнеторговой деятельности — создание благоприятных условий для международной интеграции российской экономики, расширение рынков сбыта российской продукции. Необходимы дальнейшее продвижение по пути формирования единого экономического пространства со странами СНГ, демонтаж торговых барьеров, возникших при сотрудничестве со странами бывшего СЭВ.

Следует отметить, что государственное регулирование ВЭС может быть направлено как на ограничение или даже на подавление нежелательных для общества видов экономической деятельности (производство и торговля наркотиками, оружием), так и на поддержку некоторых форм предпринимательства.

К основным принципам государственного регулирования ВЭС как фактора и условия обеспечения процессов открытости (закрытости) национальной экономики России можно отнести следующие:

1. Единство внешнеторговой политики как составной части внешней политики РФ.
2. Единство системы государственного регулирования ВЭС и контроль над ее осуществлением.
3. Проведение единой политики экспортного контроля.
4. Единство таможенной территории РФ.
5. Приоритет экономических мер государственного регулирования.
6. Равенство участников ВЭС и недопустимость их дискриминации.
7. Защита государством прав и законных интересов участников ВЭС и исключение неоправданного вмешательства государства в ВЭС, нанесения ущерба ее участникам и экономике РФ в целом.

Законодательством РФ предпочтение отдается экономическим методам регулирования ВЭС. При этом система методов государственного регулирования ВЭС обусловлена следующими требованиями функционирования рыночной экономики:

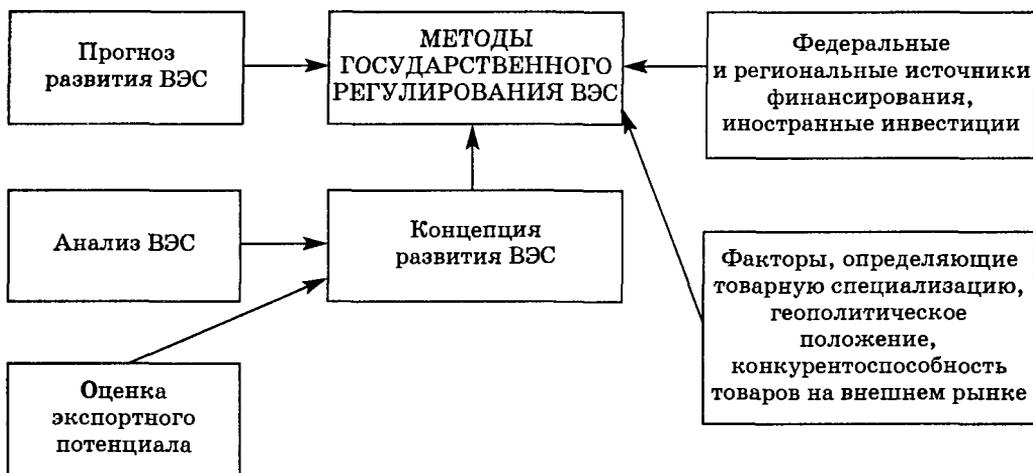
- государство, применяя экономические регуляторы, должно контролировать получаемые ими положительные или отрицательные эффекты, нести ответственность за долгосрочные последствия своих решений;
- все участники ВЭС должны быть равны при применении к ним методов регулирования ВЭС (рыночный принцип равенства условий подразумевает, что важнейшие инструменты регулирования внешней торговли и других форм ВЭС — едины для всей страны и не могут применяться или отменяться в зависимости от «специфики» предприятий, отраслей).

Ни в одной стране мира не используются только рыночные механизмы регулирования и управления ВЭС. В современных условиях все государства применяют широкий комплекс средств защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции.

Государственное регулирование охватывает практически все стадии ВЭС (от анализа до мер регулирования). Использование большинства этих средств регламентируется межгосударственными соглашениями и конвенциями. В основе ограничений лежат действующие экономические законы. Они являются отправным пунктом при сознательном формировании экономического порядка, который призван согласовывать частные и общественные (национальные) интересы. Выбор методов государственного регулирования ВЭС определяется целым рядом условий и факторов (схема 4.3).

Схема 4.3

Обоснование выбора методов государственного регулирования



Практически все рычаги государственного воздействия на процесс воспроизводства внутри страны оказывают существенное влияние на ВЭС, а потому используются при их регулировании: изменения учетной ставки, ставок налогообложения, новые льготы и субсидии на инвестиции в основной капитал, налоговые кредиты, налоговые каникулы и др.

Однако имеются и специальные инструменты непосредственного воздействия на хозяйственные связи с иностранными государствами и партнерами.

Механизм регулирования ВЭС в идеале обеспечивает эффективное функционирование национального хозяйства, оптимизацию объемов экспорта и импорта. Элементы конструкции данного механизма апробированы мировой практикой.

В основу группировки мер государственного регулирования ВЭС могут быть положены различные признаки, например:

- природа и содержание регулирующих мер;
- область ВЭС;
- сроки и масштабы применения;
- функциональное и целевое назначение мер;
- характер требований;
- особенности объектов и субъектов регулирования и т. д.

В ВТО приняты следующие меры регулирования ВЭС:

- таможенные тарифы;
- тарифные квоты и таможенные сборы;
- количественные ограничения, включая добровольные ограничения экспорта;
- соглашение об упорядочении рынков;
- другие нетарифные меры;
- скользящие импортные налоги;
- правила таможенной оценки;
- правила прохождения товаров;
- режим правительственных закупок;
- технические барьеры;
- меры, принятые на основе защитных оговорок;
- антидемпинговые действия;
- меры в отношении субсидируемого экспорта;
- экспортные пошлины и налоги;
- экспортные субсидии, налоговые льготы, финансирование экспорта;
- свободные торговые зоны;
- ограничения экспорта;
- государственное содействие экспортеру, включая субсидии, освобождение от налогов;
- воздействие государственных торговых компаний;
- валютный контроль, затрагивающий экспортные и импортные операции;
- бартерные торговые операции, осуществляемые на основе разрешений, выданных правительством;
- другие торговые меры, регулируемые ГАТТ.

Специалисты ЮНКТАД выделяют 8 методов (категорий) регулирования внешней торговли:

- тарифные методы;
- нетарифные меры;
- меры контроля за ценами;
- финансовые меры;
- количественный контроль;
- автоматическое лицензирование;
- монополизацию;
- технические меры.

В обобщенном виде можно сформулировать несколько групп.

Экономические методы управления и регулирования ВЭС: таможенные сборы, пограничное налогообложение, акцизы и другие виды внутреннего налогообложения, субсидии внутренним производителям, льготное кредитование и налогообложение экспортного производства.

Административные методы регулирования: запреты и ограничения экспорта и импорта, лицензирование и квотирование ввоза и вывоза, добровольное ограничение экспорта и ряд других мер.

Технические методы в торговле: стандарты и технические нормы, методы определения соответствия стандартам, правила и нормы безопасности, системы сертификации товаров, санитарно-ветеринарные нормы и нормы здравоохранения, требования по экологической безопасности.

Торгово-политические методы, содействующие национальным экспортерам и потребностям экспорта продукции.

Валютно-финансовые методы: маневрирование учетной банковской ставкой, направленное воздействие на движение курса национальной валюты, использование кредитных механизмов и других инструментов регулирования внешних товаропотоков.

Все эти элементы в механизме регулирования комбинируются по-разному, имеют национальный характер применительно к отдельным товарам, странам или группам стран. Перенос акцентов на те или иные административные, экономические, валютно-финансовые инструменты определяется конкретными обстоятельствами, конъюнктурой в национальном хозяйстве и вне его, политическим климатом.

При регулировании ВЭС государством активно применяется тарифное регулирование и нетарифные ограничения. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности используется в целях регулирования операций по импорту и экспорту, в том числе для защиты внутреннего рынка РФ и стимулирования прогрессивных структурных изменений в экономике РФ, в соответствии с федеральными законами и международными договорами РФ.

Система таможенных пошлин должна быть направлена на защиту национального производителя, а не на получение максимального дохода от ВЭС. Рассчитывать на большие доходы от ВЭС за счет введения «фискальных» (завышенных) таможенных пошлин могут только страны со слаборазвитой экономикой. Поэтому сегодня в РФ необходима переориентация с критерия максимальных доходов от введения таможенных пошлин на повышение эффективности экономики, охрану окружающей среды и обеспечение здоровья нации как на главный критерий эффективности системы таможенных пошлин.

Недостатки ныне осуществляемого широко дифференцированного подхода к изменению импортных пошлин для развития экономики в перспективном периоде чреваты целым рядом негативных последствий, прежде всего угрозой формирования неэффективной структуры производства и нарастанием диспропорциональности в развитии его сырьевых и обрабатывающих секторов.

Проблема состоит в том, чтобы при изменении таможенного тарифа определить оптимальный размер таможенных пошлин, которые поддерживали бы конкуренцию на внутреннем рынке, побуждая отечественных производителей совершенствовать производство, не уходя с внутреннего рынка.

Повышение воздействия тарифных инструментов на экономику требует селективного подхода к снижению импортных пошлин, исходя из задач тарифной защиты наиболее чувствительных к импорту групп товаров с необходимой систематизацией правил изменения тарифных ставок внутри этих групп. Формирование таких групп предполагает учет целого ряда факторов, прежде всего технологической дифференциации товарных позиций. Необходимо учитывать степень переработки товара, дифференциацию по степени протекционистской защиты тех или иных национальных производств, наконец, по степени регионального протекционизма.

В случае фискальной политики государства необходимо увеличивать тарифные методы регулирования, проводить дальнейшую дифференциацию таможенного тарифа, повышать ставки, применять специальные компенсационные пошлины.

Одним из элементов проводимой в стране реформы, предусматривающей переход от административных методов управления к экономическим, является усиление роли таможенно-тарифного регулирования ВЭС РФ. Это подтверждает ослабление экспортного режима, особенно административных методов.

Административные методы регулирования экономики вполне оправданы в тех случаях, когда действия одних участников ВЭС оборачиваются тяжелыми потерями для других их участников и страны в целом или когда необходимо принять экстренные меры в кратчайшие сроки.

Существуют области ВЭС, где применение административных методов эффективно и не противоречит рыночному механизму:

- жесткий государственный контроль монопольных рынков;
- регулирование внешних эффектов и их последствий для окружающей среды. В этой сфере (сфере экологической безопасности) экономические регуляторы недостаточны и неэффективны;
- защита национальных интересов в системе мирового хозяйства, например, лицензирование экспорта или государственный контроль над импортом капитала.

В странах с развитой рыночной экономикой административные методы давно превратились в неотъемлемую часть механизма регулирования, и нигде не ставится задача заменить их чем-то другим.

Мировая практика показывает, что администрирование опасно, когда не имеет экономического обоснования. Отвергать его — значит, неточно представлять себе устройство современной рыночной экономики.

Использование различных форм и методов государственного воздействия предполагает их гибкость на различных уровнях. Общая тенденция децентрализации управления связана с возрастанием роли региональных и местных органов власти в общей системе государственного регулирования.

В настоящее время происходит переориентация системы государственного регулирования с жестких методов на более мягкие, с прямых форм — на косвенные. К последним относятся, прежде всего, рычаги кредитно-денежной, налоговой, амортизационной, валютной внешнеэкономической политики. Влияя с их помощью на те или иные экономические интересы и стимулы, государство воздействует на поведение хозяйствующих объектов в качестве производителей и потребителей, а не непосредственно на само производство и потребление. Действие косвенных регуляторов в отличие от прямых носит во многом автоматический и безадресный характер.

Снижение роли прямых форм государственного воздействия при возрастании значения различных рычагов косвенного воздействия государства отразилось, прежде всего, на росте хозяйственной независимости на микроуровне, открыв здесь простор для рыночных регуляторов.

Система государственного регулирования ВЭС нуждается в укреплении и упорядочении не только экономических, но и ряда организационно-технических вопросов ВЭС. Таких, как эффективная реклама отечественных товаров за рубежом и на внутреннем рынке, государственная поддержка участия отечественных предприятий в тендерах, на выставках и ярмарках, система подготовки кадров внешнеэкономического профиля.

В связи с ростом заинтересованности компаний в проникновении на зарубежные рынки наблюдается активизация деятельности государства в области формирования экспорта. Системы финансирования экспорта с участием государства существует в различных странах. Например, в Японии действует государственное страхование торговли и инвестиций, надежно ограждающее интересы национальных операторов от различного рода рисков. Система включает общее страхование торговли, страхование валютных рисков, экспортных векселей, экспортных облигаций.

Усилия государства следовало бы концентрировать не только на осуществлении мероприятий по защите отечественных производителей внутри страны, но и на последовательном укреплении позиций России в международных экономических отношениях. Это возможно путем формирования модели импортной и экспортной политики, с помощью механизма стимулирования экспортной активности российских участников ВЭС.

Россия совершенно не использует широко распространенный во многих странах, особенно в США и государствах ЕС, механизм экспортных дотаций (главным образом на сельскохозяйственную продукцию), что, прежде всего, связано с перенапряжением государственного бюджета. Так, например, в Авст-

рии уровень государственной поддержки сельского хозяйства к стоимости продукции составляет 44%, в Канаде — 35, в ЕС — 38, Финляндии — 72, Швеции — 47, Швейцарии — 76, в США (колеблется по годам) — от 27 до 40%.

Одна из центральных проблем взаимоотношений рынка и государства — внешняя торговля продовольствием и ее связь с сельскохозяйственным производством и внутренней аграрной политикой.

Как принцип свободной торговли, так и принцип аграрного протекционизма имеет свое теоретическое обоснование, однако применение этих принципов зависит главным образом от конкретных условий экономики и сельскохозяйственного производства каждой страны.

Защита рынка отечественных производителей должна осуществляться в зависимости от региональных условий, или, иными словами, должен действовать фактор регионально ориентированного протекционизма. Понятно, что выгоднее доставить импортное зерно на Дальний Восток морским путем из США, чем везти через всю Россию из Краснодара.

Тарифная политика должна учитывать размещение производств по территории России с целью минимизации негативных последствий открытости внутреннего рынка.

Защита сельского хозяйства должна осуществляться в зависимости от реальных условий (неурожайный год — пошлины минимальные, урожайный год — пошлины высокие).

Следует сказать, что так называемые мировые цены являются ценами ведущих экспортеров, производящих данный продукт в наилучших природных и экономических условиях. Это, прежде всего, США, которые и выступают на мировой арене в качестве главного идеолога свободной торговли продовольственными товарами. Государства же, находящиеся в относительно или абсолютно худших условиях, последовательно проводят курс аграрного протекционизма, стремясь сбалансировать за счет импортных пошлин и других налогов разницу между себестоимостью отечественного производства и потенциальной импортной продукцией, примером чего могут быть Европейский союз и Япония.

Теоретической основой аграрного протекционизма служат несколько принципов. К ним, во-первых, следует отнести сохранение продовольственной безопасности, во-вторых, поддержание внешнеторгового баланса с ограничением импорта и субсидированием экспорта.

Современная комплексная система формирования сбыта товаров на мировом рынке включает экономическое стимулирование экспорта, административные меры по воздействию на вывоз, а также использование средств морального поощрения экспортеров. Основную роль в этой системе играют экономические инструменты — кредитные и финансовые.

Действия России по формированию политики, поддерживающей экспорт, должны быть сосредоточены на создании финансовой инфраструктуры этой поддержки, с такими элементами, как инвестиционные льготы, кредитные гарантии, экспортные кредиты, так как в результате перехода к рыночной экономике оказалась разрушенной система скрытого субсидирования экспорта.

Что касается финансовой инфраструктуры поддержки экспорта, то действия по ее расширению должны предусматривать прежде всего формирование следующих механизмов и инструментов:

- страхование экспортных контрактов и авансовых платежей за импорт;
- инвестиционные льготы в подоходном налоге для экспортеров;
- снижение таможенной пошлины для импортируемых материалов, используемых в производстве товаров на экспорт.

Применение подобных мер позволит получить дополнительные денежные средства за счет роста конкурентоспособности российских товаров и закрепления на иностранных рынках.

Кроме того, необходимо в частности:

- шире и более гибко использовать торговые инструменты (таможенные контингенты, приостановление взимания пошлины, административные формы регулирования товарооборота) с целью стабилизации снабжения сырьем и компонентами для экспортного производства; развитие ярмарок;
- информационно обеспечивать коммерческую деятельность, организовать сбор и анализ зарубежной коммерческой информации;
- приступить к осуществлению различных мероприятий на рынках СНГ.

В последнее время российское государство предприняло шаги по поддержке экспортеров. Основной вехой стал федеральный закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Принята федеральная программа развития экспорта.

Формируемая система государственного регулирования ВЭС должна отвечать следующим требованиям:

- подтверждать, что государство является основным организатором и контролером ВЭС;
- не допускать ущемления экономической свободы предпринимателей;
- использовать широкий арсенал форм и методов воздействия;
- носить социально ориентированный характер, обеспечивать жесткие нормы природопользования и охраны окружающей среды.

Кроме этого, Россия должна предусмотреть виды мер по защите от недобросовестной экспортной торговли. Это важно для формирования нормальных торговых связей с другими странами. Так, например, в статье 2 Торгового закона Японии об экспорте и импорте № 299 от 1952 г. предусмотрены четыре вида недобросовестной экспортной торговли, а именно:

- экспорт товаров, которые нарушают права на промышленную собственность и авторское право в соответствии с законодательством страны назначения;
- экспорт товаров, которые содержат ложные указания происхождения;
- экспорт товаров, которые в значительной степени не отвечают требованиям, предъявляемым в соответствующем экспортном соглашении;
- экспортная торговля, которая противоречит честной деловой практике в международной торговле.

Также в законе определен орган, отвечающий за расследование и имеющий права применять штрафные санкции по отношению к экспортерам.

Но следует помнить, что эффективность ВЭС зависит не только от контроля вывоза и ввоза товаров, но и в большей степени от валютного регулирования. Бессмысленно стимулировать экспорт, если валютные доходы оседают за рубежом и не инвестируются в национальную экономику. Необходимо усиление контроля над поступлениями валютной выручки в страну.

Помимо принципов построения национальной экономики и международно-правовых основ сотрудничества важную роль играет коммуникационная проницаемость границ.

Пограничная, транспортная, таможенная и иная сопутствующая инфраструктура имеет капиталоемкий характер и должна развиваться с определенным упреждением потребностей. Это правило выдерживается в развитых капиталистических странах. В нашей стране наблюдается острое несоответствие между либерализацией внешних связей и обслуживающей их инфраструктурой.

Трансформация механизма государственного регулирования ВЭС — экономически детерминированный процесс. Темпы его во многом зависят от реального продвижения по пути стабилизации производства, структурной перестройки экономики в пользу конечного потребления, укрепления финансов и на-

циональной валюты, улучшения предпринимательского климата. Иными словами, изменения внешнеторгового режима могут и должны быть следствием оздоровления экономики.

Изменение методов государственного регулирования ни в коей мере не может рассматриваться как самоцель, достижение которой имело бы хороший демонстрационный эффект перед лицом международных финансовых институтов, облегчило бы России вступление в международные экономические организации.

Крайне необходимо определить оптимальное сочетание применяемых тарифных и нетарифных методов государственного регулирования по конкретным группам товаров, в зависимости от степени развития производства аналогичных товаров в стране. Соотношение методов регулирования должно зависеть от поставленных задач. Если поставленная цель — защита экономики страны, то необходимо увеличение доли нетарифных методов регулирования внешней торговли с применением мер, не предусмотренных требованиями ВТО, так называемых «мер серой зоны» (меры, формально не запрещенные регулирующими положениями кодексов ВТО/ГАТТ, например добровольные экспортные ограничения).

При выборе вариантов защиты российской экономики и обеспечения национальной безопасности особое внимание следует уделить использованию этих «мер серой зоны». США и страны ЕС посредством «добровольного» ограничения экспорта регулируют поставки продукции текстильной, швейной, обувной промышленности, черной металлургии, станков, бытовой электроники и автомобилей из менее развитых стран, в том числе из России.

Одной из сложных проблем является вступление России в ВТО/ГАТТ. Переход на общепризнанные в мировой практике правила и нормы ВЭС неизбежен. Он может и должен принести России немалую пользу. В то же время допуск России в ВТО весьма проблематичен. Вполне вероятно, что связанное с этим ее таможенное «разоружение», если оно произойдет по западным рецептам, не столько откроет двери перед страной в мировой рынок, сколько окончательно загубит ее внутренний рынок, уже и сейчас задыхающийся под напором импортных товаров и «добывающий» отечественных производителей. Так, например, доля импорта во внутреннем потреблении составляет 53%, в том числе продовольствия — 30%. А критические показатели безопасности равны соответственно 30 и 25%.

Экономический кризис 1998 г. подтвердил необходимость поддержки и развития отечественной промышленности и сельского хозяйства. Резкая девальвация рубля привела к значительному сокращению поступления импортных товаров в страну.

Особенностораживает тот факт, что международные организации проявляют склонность к вмешательству в процессы проведения приватизации, пытаются диктовать меры в области антимонопольной политики. Ряд российских организаций против скоропалительного вступления в ВТО/ГАТТ. В распространенном заявлении российские мясопереработчики из Москвы, Санкт-Петербурга, Воронежа, Красноярска, Новороссийска, Муром, Смоленска настаивают на том, что, пока не будут регламентированы специальные условия для АПК России, вхождение в ВТО деструктивно, несмотря на все преимущества.

Очевидно, что отношения с МВФ, МБ и ВТО/ГАТТ необходимо строить с учетом собственных национально-государственных интересов. Важный элемент и неперемное условие этого — делегирование целого ряда прав федеральным органам. Следует повышать практическую роль стратегических задач, обеспечивать четкое согласование региональных экономических политик, создавать единую направленность в сфере международных отношений. В этой

связи необходимо дальнейшее совершенствование системы государственного регулирования ВЭС и совершенствование таможенной и околотаможенной инфраструктуры.

Укрепление системы государственного регулирования ВЭС — непреложное условие обеспечения экономической, технико-технологической, продовольственной, военной и другой безопасности нашей страны, способствующее росту открытости нашей национальной хозяйственной системы на пути интегрирования в систему мирового хозяйства.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Совершенствование классификации типов национальных хозяйственных систем.

2. Национальная хозяйственная система свободного капитализма.

3. Государственно-корпоративная национальная хозяйственная система.

4. Современная государственная регулируемая национальная экономика социально ориентированного рыночного типа.

5. Организационно-экономический механизм государственно-корпоративной системы рыночного хозяйствования. Его содержание и развитие на современном этапе мирохозяйствования.

6. Централизованно планируемая и управляемая национальная экономика. Ее сущность и перспективы.

7. Исследования общих и специфических черт хозяйствования в национальных экономиках (на примере конкретной страны или группы стран).

8. Совершенствование организационно-экономического механизма государственного регулирования экономики России.

9. Проблемы открытости (закрытости) национальной экономики.

10. Показатели-индикаторы открытости (закрытости) национальных хозяйственных систем.

11. Методология разработки показателей-индикаторов открытости (закрытости) национальной экономики.

12. Совершенствование показателей оценки степени открытости (закрытости) национальной экономики.

13. Факторы влияния на рост степени открытости (закрытости) национальных хозяйственных систем.

14. Современные концепции открытости (закрытости) национальных хозяйственных систем.

15. Формы и методы государственного воздействия на состояние и тенденции развития открытости (закрытости) национальной экономики.

16. Государственное регулирование ВЭС.

17. Формы и методы государственного регулирования ВЭС.

18. ВЭС как фактор обеспечения открытости (закрытости) национальной экономики.

19. Совершенствование системы государственного протекционизма в области ВЭС.

20. Фритредерство как форма государственного регулирования ВЭС.

21. Зарубежный опыт государственного регулирования ВЭС.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Абалкин Л. И.* Перспективы экономики России на исходе XX века // Вопросы экономики. 1996. № 12.

2. Материалы международной конференции в Совете Федерации «Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики» // Аналитический вестник Совета Федерации РФ. М., 1997. № 9.
3. *Асалиев А. М., Бороздин С. В., Брагин Л. А.* Макроэкономика: Показатели экономической безопасности и их пороговые значения. М.: Экономика и финансы, 1997. С. 8–11.
4. *Бункина М. К.* Национальная экономика. М.: Дело, 1997. С. 228–231.
5. Вклад российских экономистов в формирование и развитие теорий государственно-го регулирования экономики: Учебно-методическое пособие / Под ред. В. С. Дунаева, О. И. Маликова, Г. Н. Сорокана, С. Е. Хортова. М.: Изд-во РАГС, 1997.
6. *Глазьев С.* Основы обеспечения экономической безопасности страны — альтернативный реформационный курс // Российский экономический журнал. 1997. № 1.
7. *Губанов С.* Макроэкономическое регулирование: за какой моделью будущее // Экономист. 1992. № 10. С. 56–70.
8. *Дедегкаев Е. Д.* Государство и рынок. История российских реформ. М., 1996. С. 66–95.
9. *Иванов О.* Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Опыт Японии // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 2.
10. *Лампер Х.* Социальная рыночная экономика. Германский путь. М.: Дело, 1992. С. 6–227.
11. Модели экономического развития России // Вопросы экономики, 1996. № 7. С. 13.
12. *Назаренко В. И., Попов А. Г.* Государственное регулирование сельского хозяйства в странах с развитой рыночной экономикой. М., 1996.
13. *Окрут З. М., Фам За Минь.* Модель экономического развития Южной Кореи. Путь к процветанию. М.: Финансы и статистика, 1992. С. 8–87.
14. *Пресняков В. Ю.* Государственное регулирование внешней торговли России в условиях перехода к рыночной экономике: проблемы и перспективы. М.: РТА, 1997.
15. *Портер М.* Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
16. Рыночная экономика: Учебник. М.: СОМИТЭК, 1992. С. 25–63.
17. Социально-экономическое положение России. М.: Госкомстат России. 1997, 1998, 1999, 2000. № 1.
18. *Туган-Барановский М.* Очерки политической экономии. М., 1917.
19. Указ Президента РФ от 7 декабря 1997 г. «Концепция национальной безопасности» // Российская газета. 1997. 26 декабря.
20. Экономика: Учебник / Под ред. А. С. Булатова. М.: Век, 1996. С. 7–50.

Раздел II

ПОТЕНЦИАЛЫ И ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Глава 5

СОВОКУПНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

5.1. Сущность, общие понятия и состав совокупного экономического потенциала

Категория «совокупный экономический потенциал национальной хозяйственной системы страны» — СЭПНХСС — представляет собой слаженное по структуре и многоаспектное по содержанию и значению явление. СЭПНХСС в теории и практике хозяйствования трактуется весьма неоднозначно, в зависимости от того, с каких позиций подходят к рассмотрению его сущности, состава и роли в национальном и мировом хозяйстве.

Пока не только не разработаны единые международные стандарты для статистической оценки СЭПНХСС, но и нет единства мнений о методологических принципах и подходах к оценке этого потенциала (принципах формирования единой интеграционной оценки, составе показателей, включаемых в оценку, и способах их измерения).

Тем не менее, рассмотрев основные имеющиеся в научной литературе мнения, этот потенциал можно определить как обобщающую количественно-качественную характеристику наличия и использования всех видов ресурсов, которыми располагает государство для своего экономического и социального прогресса и развития.

Предлагаемые в научных изданиях способы определения качественно-количественных характеристик СЭПНХСС объединяют два общих принципиальных подхода. Первый состоит в оценке ресурсов, которыми располагает национальная экономика. Второй предполагает определение возможного экономического результата от использования всей массы ресурсов (природных, трудовых, финансовых и т. д.), вовлекаемых в хозяйственный оборот в том или ином периоде. Поэтому в научных изданиях и в практическом обиходе СЭПНХСС принято рассматривать с разных сторон:

1. С позиций его натурально-вещественного состава.
2. С точки зрения его настоящего состояния и перспектив развития и использования.
3. Со стороны организационных форм управления этим потенциалом.
4. С позиций отдельных его составляющих, расположенных и функционирующих как на собственной (национальной) территории, так и за ее пределами.
5. С позиций вклада отдельных организационно-правовых форм хозяйствования, предусмотренных законодательством страны или не противоречащих закону, в итоговые результаты хозяйствования в стране, в процесс поиска, до-

бычи, транспортировки, переработки, производства, потребления и накопления всех видов ресурсов.

В первом случае речь идет о самом наборе ресурсов, включаемых в состав СЭПНХСС и определяющих его размер и динамику. Во втором случае имеются в виду статические (современное состояние) и кинетические, полученные в результате происходящих объективных и субъективных изменений, качественно-количественные характеристики СЭПНХСС. В третьем случае — СЭПНХСС рассматривается по составляющим его сферам (производственной и непроизводственной), а также отраслям национальной экономики и регионам страны.

Четвертый аспект учитывает ту ситуацию, что значительная часть объектов расположена не только на «своей» национальной территории, но и на территории других государств. Обычно это обстоятельство учитывают при оценке показателей ВВП и ВНП, отличающихся разницей так называемых факторных доходов.

И, наконец, речь идет об эффективности отдельных форм собственности (государственной, частной, смешанной, иностранной и др.), куда входят и организационно-правовые формы хозяйствования (АО, товарищества всех видов, союзы, холдинги, ФПГ и т. д.) при создании и использовании СЭПНХСС.

Таким образом, оценка СЭПНХСС проводится на основе системы показателей, характеризующих количество и качество ресурсов, как вовлеченных в хозяйственный оборот, так и потенциальных. При этом количественные значения показателей, входящих в эту систему, динамичны во времени, что свидетельствует об изменчивости представлений о размерах и качестве СЭПНХСС.

Наиболее универсальным показателем оценки СЭПНХСС отдельных стран мира является показатель валового внутреннего продукта — ВВП. Он характеризует не только современный уровень развития национальной экономики, но и особенности ее отраслевой и территориальной структуры, эффективность функционирования отдельных ее сфер, отраслей и регионов, степень вовлеченности в мировые интеграционные процессы и т. п.

ВВП представляет собой конечный результат производственной деятельности предприятий, организаций и домашних хозяйств, участвующих в экономической деятельности на территории страны в течение длительного срока (не менее года). Он предназначен для характеристики взаимосвязанных аспектов экономического процесса: производства материальных благ и оказания услуг, распределения доходов, конечного использования материальных благ и услуг.

В 70–80-х гг. Советский Союз по праву занимал место одной из супердержав мира. По объему ВВП СССР уступал лишь США. Причем были годы, когда ВВП СССР достигал 30–40% ВВП США. В 1993 г. в стоимостном выражении ВВП России был почти в 40 раз меньше, чем ВВП США.

В мировом масштабе совокупный показатель ВВП имеет устойчивую тенденцию к постоянному росту. В России начиная с 1990 г. он устойчиво снижается. В результате по размеру ВВП, исчисленного в ценах 1989 г., Россия занимала в 1999 г. 45-е место в мире. Ухудшение динамики ВВП продолжается и в настоящее время.

Сокращение абсолютных размеров ВВП в России сопровождается его снижением на душу населения. Так, в 1993 г. он составлял 1094 долл. США, что соответствовало 39-му месту в мире. По этому показателю Россию опережали многие развивающиеся страны, в том числе Колумбия, Таиланд, Чили, Малайзия и др. ВВП на душу населения в России в десятки раз ниже, чем в ведущих промышленно развитых странах — Японии, Швейцарии, Дании, США и др.

Наша страна имеет очень низкое соотношение между стоимостью ВВП и общим числом занятых в экономике. В 1992 г. на одного занятого в России приходилось лишь 739 долл. США созданного ВВП, в то время как в Швейцарии —

69360, Франции — 60132, Швеции — 58180, Японии — 54729, Норвегии — 57423, Бельгии/Люксембурге — 52283, США — 51349, Финляндии — 51349. По этому показателю, который косвенно свидетельствует о производительности труда в национальном хозяйстве, Россию опережали многие развивающиеся страны, в том числе Чили — 8603 долл., Малайзия — 8463, Бразилия — 8118, Таиланд — 3158, Филиппины — 2296, Индонезия — 1623 долл. США.

Приведенные данные базируются на системе национальных счетов ООН с пересчетом по текущему обменному курсу национальных валют.

При оценке постоянного объема ВВП как измерителя СЭПНХСС необходимо также принимать во внимание влияние естественных условий, которые активно воздействуют на уровень реализации СЭПНХСС.

В составе факторов, влияющих на размер и структуру СЭПНХСС, его динамику в каждом конкретном периоде времени, можно выделить:

- объем и доступность имеющихся ресурсов;
- достигнутый страной уровень технического развития, определяющий качество и производительность технологической базы экономики;
- накопленный страной потенциал (задел) в области прикладных и фундаментальных научных исследований, уровень подготовки кадров, характеризующий качество трудовых ресурсов страны.

В результате совокупного действия этих факторов в составе СЭПНХСС формируются трудовой, природно-ресурсный, научно-технический, экспортный и другие потенциалы хозяйственной системы страны. Каждый из этих потенциалов имеет свои особенности и закономерности развития, свои количественно-качественные характеристики.

5.2. Национальное богатство как составная часть совокупного потенциала страны

Важнейшей составляющей СЭПНХСС выступает национальное богатство.

Национальное богатство — это совокупность ресурсов страны (экономических активов), необходимых для производства товаров, оказания услуг и обеспечения жизнедеятельности людей. При оценке элементов национального богатства используются как натуральные, так и стоимостные измерители.

Национальное богатство включает:

1. Нефинансовые произведенные активы.
2. Нефинансовые произведенные активы.
3. Финансовые активы/пассивы.

Кроме того, отдельно учитываются накопленные потребительские товары длительного пользования в домашних хозяйствах и прямые иностранные инвестиции.

Баланс национального богатства — один из заключительных счетов системы национальных счетов. С его помощью можно определить годовое изменение (прирост либо уменьшение) национального богатства страны в стоимостной оценке в текущих ценах. Для оценки «физической» динамики совокупных ресурсов экономики, представленных в балансе национального богатства, используются сопоставимые цены базового периода.

В российской статистической практике национальное богатство (в силу незавершенности разработки системы национальных счетов) представлено лишь рядом оценок по нефинансовым произведенным активам, а также оценок по имуществу домашних хозяйств (табл. 5.1–5.2). В сопоставимые цены элементы национального богатства России статистическими органами не пересчитывались, поскольку методика дефлятирования окончательно не отработана. Однако, учитывая значимость «физического» изменения производственных ресурсов, можно дать приблизительную его оценку, построенную эксперт-

ным методом на основе данных Госкомстата РФ о динамике основных фондов и цен приобретения на внутреннем рынке.

Таблица 5.1

Национальное богатство России
(без учета ценностей, нефинансовых произведенных активов,
финансовых активов; на начало года в текущих ценах)*

(млрд руб.)

Год	Основные фонды отраслей, производящих товары	Основные фонды отраслей, оказывающих рыночные и нерыночные услуги	Основные фонды, всего (включая скот)	Материальные оборотные средства	Домашнее имущество****	Национальное богатство, всего
1980**	511	554	1065	298	280	1643
1985**	716	744	1460	413	357	2230
1990	898	936	1834	445	449	2728
1995	2 605 819	2 576 221	5 182 040	193 294	57 108	5 432 442
1998***	5 524 464	8 609 132	14 133 596	136 616	1 385 518	15 655 730
1999***	5 482 897	8 802 569	14 285 466	92 714	2 669 644	17 047 824

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

** На начало следующего года.

*** Миллионов деноминированных рублей.

**** В ценах приобретения соответствующих лет (смешанная оценка, поскольку переоценка имущества домашних хозяйств не производилась).

Таблица 5.2

Структура национального богатства

(%)

Год	Основные фонды отраслей, производящих товары	Основные фонды отраслей, оказывающих рыночные и нерыночные услуги	Основные фонды, всего (включая скот)	Материальные оборотные средства	Домашнее имущество	Национальное богатство, всего
1980*	31	34	65	18	17	100
1985*	32	33	65	19	16	100
1990	33	34	67	16	16	100
1995	48	47	95	4	1	100
1998	35	55	90	1	9	100
1999	32	52	84	1	16	100

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

5.3. Национальное богатство — основа и решающий фактор возрождения экономики России

Национальное богатство (НБ) стоит в ряду наиболее важных макроэкономических понятий, а числовая характеристика его объема представляет собой один из важных агрегатных показателей, позволяющих оценить экономический потенциал страны, уровень народного хозяйства и степень благосостояния населения, выраженные в денежной форме.

В расчете на одного гражданина страны этот показатель трансформируется в душевой объем НБ. Категорию национального богатства нельзя смешивать с другой экономической категорией — национальным доходом. В первом случае имеется в виду некоторый фонд реальных ценностей страны и ее жителей на определенный момент времени, во втором случае — поток произведенных и потребленных ценностей за определенный интервал времени (год).

Национальный доход (НД) производится на базе НБ. Объем национального дохода нередко зависит от размера национального богатства страны. Как правило, часть НД превращается в накопление, образуя фонд накопления, который входит в состав НБ и таким образом увеличивает его. Из сказанного видно, что НБ представляет собой важную категорию воспроизводства и вместе с тем синтетический показатель развития национальной экономики.

По мере развития экономической науки и статистики подходы к исчислению НБ, а также к определению элементов, составляющих его структуру, постоянно менялись и меняются. Если рассматривать НБ как характеристику экономического потенциала страны, то в структуру этого показателя следует включать все накопленные материальные блага, созданные трудом, природные ресурсы, составляющие естественную основу общественного производства, наличную рабочую силу с учетом квалификации персонала. Однако возникает проблема денежной оценки всех элементов, входящих в структуру НБ, а сделать это либо нельзя, либо такие денежные оценки будут весьма относительными, не говоря уже о постоянном изменении рыночных цен. Поэтому НБ до сих пор рассматривалось строго экономически и включало в себя только накопленные материальные блага, имевшие четкую денежную оценку.

В настоящее время российская статистика переходит на систему национального счетоводства, которая опирается на положения теории факторов производства и предельной полезности. Это дает возможность использовать для оценки объема НБ природные ресурсы страны в денежной форме, учитывая наличие или отсутствие. Это, конечно, позволяет более полно и достоверно исчислять реальный объем НБ страны, поскольку наряду с системой национальных счетов вводятся международные стандарты в области статистики окружающей природной среды, включая полезные ископаемые, возникает возможность обеспечить сопоставимость показателей НБ разных стран. Однако до сих пор официальная статистика России и многих других стран учитывает производственные природные ресурсы чаще всего только в натуральных показателях, что не позволяет включать их в официальную оценку НБ страны. В этом направлении предпринимаются лишь отдельные попытки. Так, например, в докладе правительства РФ о состоянии минерально-сырьевой базы России, который был представлен в Государственную думу в 1994 г., стоимость разведанных полезных ископаемых оценена в 28,6, а прогнозные запасы в 140 трлн долл. США¹. Конечно, это не полная оценка минеральной составляющей НБ России.

Поскольку переход на систему национальных счетов в России делает только первые шаги, НБ рассматривается в строго экономическом смысле,

¹ Финансовые известия. 1994. № 14.

включая только накопленные материальные блага в капитализированном выражении, а именно как основной и оборотный капитал (основные производственные фонды, оборотные фонды, невоспроизводимые продукты труда, участвующие в рыночных сделках, а также имеющие денежную оценку минерально-сырьевые запасы, земли в экономическом обороте с лесами и водами и т. п.).

Категория национального богатства является важнейшей характеристикой социально-экономического развития общества, накопленного потенциала экономического роста, достигнутого уровня благосостояния населения. При этом выделяемые статистикой элементы национального богатства играют различную роль в процессе воспроизводства. Накопленные запасы образуют ближайший резерв личного и производственного потребления, блага долговременного потребления (основные непроизводственные фонды и домашнее имущество населения), обслуживают процесс потребления на протяжении более или менее длительного периода. Основные производственные фонды обеспечивают сам процесс производственного потребления, посредством которого осуществляется воспроизводство национального богатства, а также всех элементов валового национального продукта и национального дохода. Таким образом, воспроизводство основных производственных фондов достаточно жестко определяет постоянно воспроизводимую структуру национального богатства и (с некоторым лагом) структуру валового национального продукта и национального дохода.

В экономической литературе отмечается исключительная важность показателя национального богатства для решения проблемы совершенствования измерений и достоверного отражения как конечных результатов, так и совокупных затрат в процессе расширенного воспроизводства. Отсюда прямой путь к решению многих ключевых вопросов понимания тенденций социально-экономического прогресса современного общества, проблем экономического роста, что обуславливает резкое возрастание роли категории богатства в исследованиях эффективности воспроизводства в современных условиях перехода к рынку.

Потенциал России огромен. По данным национального доклада «Стратегические ресурсы России» (1996 г.), ее доля в мировых запасах нефти составляет 12,9%, газа — 35,4, угля — 30, железа — 32, никеля — 31, олова — 27, меди — 11, апатитов — 64,5%. По разведанным запасам золота страна занимает третье место в мире. Валовая потенциальная ценность разведанных и предварительно оцененных запасов полезных ископаемых России в мировых ценах составляет около 28,6, а прогнозный потенциал — 190 трлн. долл. США. В России сосредоточено более 20% общей площади лесов планеты и мировых запасов древесины, около 10% мирового речного стока.

В хозяйстве страны функционирует более 200 тысяч предприятий при числе занятых около 70 млн. человек. Уровень образованности по-прежнему один из самых высоких в мире, в стране более 4 тысяч научных организаций и около 800 тысяч научных работников.

Национальное богатство — совокупность материальных благ, которыми располагает общество. Впервые национальное богатство было исчислено английским экономистом У. Петти (1664 г.). В России первая оценка национального богатства достаточно разнообразна, и их использование диктуется различными потребностями (социальными, политическими, субъективно-теоретическими). Практически можно говорить о двух подходах к исчислению национального богатства.

1. Ограниченная трактовка категории национального богатства, исключая из его состава природные ресурсы, нематериальные ценности (научные

знания, уровень культуры и др.). Сторонники такого подхода решали проблему количественного выражения этой категории, что и обуславливало необходимость исключения элементов, трудно поддающихся количественному измерению.

2. Расширенная трактовка категории национального богатства вводит в его состав не только совокупность накопленных обществом потребляемых ценностей, но и природные ресурсы (в различных оценках, от доказанных до разведанных), а также социально-культурные ценности общества.

Данные подходы имеют в основном теоретико-идеологическое значение. При переходе же к проблемам измерения национального богатства как реального (исчисляемого) элемента экономики требуются другие решения, в рамках которых трудно дать оценку «человеческого капитала» и потенциальных «ресурсно-природных компонентов». С учетом этого целесообразно включить в состав категории «национальное богатство» следующие элементы:

- основные фонды;
- оборотные фонды;
- невоспроизводимые продукты труда, участвующие в рыночных отношениях (предметы старины, коллекционирования);
- запасы минерального сырья в недрах, земле, леса и элементы природной среды, которые имеют оценку и влияют на условия производства.

В данной трактовке национальное богатство ограничивается совокупностью запасов вещественных ценностей. Однако для достижения целей, связанных с возобновлением экономического роста, что рассматривается как генеральная задача, данная трактовка должна дополняться «человеческим капиталом». Хотя он и не поддается измерению, его роль в будущем экономическом возрождении страны огромна. Это тот «цементирующий сплав» и идеологическая основа развития, который следует рассмотреть как ключевой элемент национального богатства.

Рост (наличие) национального богатства оказывает воздействие на размеры и темпы расширенного воспроизводства совокупного общественного продукта, увеличивает материальные возможности общества и выступает основным гарантом и фактором развития общества, обеспечения его насущных потребностей.

В этой связи, особенно учитывая сложившиеся трудности экономического развития России, представляется необходимым сосредоточить все потенциальные компоненты на приоритетных направлениях экономики, способных облегчить выход страны на траекторию цивилизованного развития.

Национальное богатство как совокупность материально-вещественных благ, которыми располагает общество, по своей (собственнической) структуре претерпело за годы реформирования существенные трансформации. Накопленные материальные блага, а также вовлеченные в хозяйственный оборот природные ресурсы являются в настоящих условиях предметом самого пристального внимания, так как именно в этой сфере находится еще не использованный потенциал реформирования экономики. К вовлеченным в оборот природным ресурсам необходимо добавить установленные, но еще не вовлеченные в процесс воспроизводства природные ресурсы, которые существуют в качестве потенциального национального богатства (табл. 5.3).

Кризис реформируемой экономики обусловил тенденции уменьшения размеров национального богатства. Сократились основные производственные фонды, особенно активно уменьшились оборотные фонды и подвергающиеся обработке предметы труда, товарные запасы. Активно сокращаются производственные фонды (за исключением жилищного фонда), а также вовлеченные в процесс воспроизводства блага природы. Некоторый рост отмечается в объемах личного имущества населения, что связано с рыночными перераспределительными процессами.

Таблица 5.3

**Структура национального богатства РФ
(без учета стоимости земли, недр и лесов; на конец года)***

(в ценах соответствующих лет, млрд неденоминированных руб.)

Год	Всего, трлн руб.	В том числе		
		основные фонды	материалы, оборотные средства и запасы**	домашнее имущество
1991	3,4	2,0	0,8	0,6
1992	49,2	43,2	4,3	1,7
1993	1275,5	1189,6	71,5	14,4
1994	5432,4	5182,0	193,3	57,1
1995	14021,7	13072,3	246,7	281,3
1996	14119,0	13250,1***	307,3	561,7
				%
1991	100	60	23	17
1992	100	88	9	3
1993	100	93	6	1
1994	100	95	4	1
1995	100	96	2	2
1996	100	94	2	4
<p>* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 70. ** В ценах приобретения соответствующих лет. *** Без учета переоценки на 1 января 1997 г.</p>				

В этих условиях особого внимания заслуживает потенциальное национальное богатство, т. е. доказанные месторождения и запасы. Они могут быть активно вовлечены в процесс привлечения иностранных капиталов в качестве гарантии и возможного финансово-кредитного ресурса. При анализе возможностей материально-вещественной структуры национального богатства, особое место должно отводиться его региональной структуре. Регион представляет собой своеобразное социально-экономическое и природно-географическое пространство, в котором соединяются различные компоненты производственно-технической и отраслевой структуры, определяемые природными возможностями. Практически в регионах должны обеспечиваться определенные пропорции между производственно-технологическими укладами и природно-отраслевыми условиями. Особенности регионов должны быть использованы при вовлечении их потенциалов в финансово-кредитные отношения, особенно с участием иностранных инвесторов.

Действующая статистическая база позволяет дать основательный анализ долговременных тенденций воспроизводства национального богатства страны. Однако в начале перестройки национальное богатство России характеризовалось (в разрезе натурально-вещественной структуры) более высоким удельным весом основных фондов (в первую очередь производственных), а также более низким удельным весом домашнего имущества населения.

В результате проведенных в стране реформ реальный объем основных фондов (физически) резко сократился в связи с большим выбытием фондов и почти полным отсутствием их прироста. Однако в составе национального богатства

ва этот процесс не находит отражения, так как статья «производственные фонды» включает элементы, ранее не относившиеся к учету по данному показателю. Речь идет о двойственности трактовки категории «капитал». Эта двойственность проистекает из наличия различных точек зрения на экономические границы сферы производства, на экономическое и предметное содержание категории «капитал». Различия, как правило, связаны с тем, что категория «капитал» формируется в одних случаях исходя из функционального предназначения благ, а в других — на основе экономического режима их функционирования. Соответственно, сдаваемое внаем жилье или, например, активы общего управления могут трактоваться и как капитал, и как фонд потребления.

В экономической литературе принято учитывать возможность деления национального богатства на так называемые производственные и непроизводственные фонды с двух противоположных теоретических позиций: концепции материального производства и концепции национального счетоводства с присутствием им особым пониманием рамок производительного труда и производительного капитала. Это явилось основой того, что действующая в настоящее время в экономике России схема макрорегулирования отторгла приоритет технического прогресса и постоянного обновления фондов производства. На кризисные тенденции в хозяйствовании наложилась гипертрофия непродуктивных, а подчас и просто разорительных накоплений, замораживания материальных ценностей в запасах и незавершенном строительстве из-за перекосов финансового обеспечения воспроизводственного процесса. В результате инновационная активность экономики замедляется, один за другим сдаются переломные рубежи отечественной науки и техники. Производительное богатство оказалось как бы не в состоянии реализовать свою главную функцию — обеспечить стабильное количественное и качественное наращивание объема благ конечного потребления — материальных ресурсов потребления и экономически эффективного накопления.

Другая причина глубоких деформаций в российском национальном богатстве — неуклонное снижение общехозяйственной и социальной результативности его накопления, высокий уровень оттока капитала в сферу обращения, посредническо-торговых и финансовых операций.

Сегодня в экономике России сложившуюся ситуацию справедливо можно охарактеризовать как кульминацию противоречия между количественными и качественными характеристиками накопления национального богатства, когда сколько-нибудь выраженный ориентир на дальнейшее увеличение богатства очевидно вступает в противоречие с интересами его качественного обновления и глубокой структурной перестройкой. Иначе говоря, структура накопления значительной части национального богатства в действующей схеме и его номинальное увеличение в рыночных условиях не может восприниматься как позитивный экономический процесс.

Важной тенденцией модификации структуры НБ является включение в расчет этого показателя затрат на совершенствование человеческого фактора (человеческого капитала), от качества которого зависит динамика экономического роста любой страны. Роль этого фактора настолько велика, что Мировой банк уже несколько лет назад рассчитал структуру НБ с учетом человеческого капитала. По расчетам Мирового банка, в 92 странах человеческий капитал составляет примерно 2/3 стоимости НБ. При этом для индустриально развитых стран Америки, Европы и Восточной Азии эта доля составляет примерно 3/4 накопленного НБ. В то время как доля воспроизводимого вещественного капитала в НБ для развивающихся стран составляет лишь 1/6, или 16%, а в России — 50% (1/2).

В сентябрьском (1998 г.) номере журнала «Финансы и развитие» [10] опубликованы сводные данные по 118 странам мира, которые в сгруппированном виде представлены в табл. 5.4.

Таблица 5.4

**Структура национального богатства
(в расчете на душу населения в 1994 г.)**

Страна	Всего, тыс. долл.	В том числе капитал					
		человеческий		природный		воспроизводимый	
		тыс. долл.	%	тыс. долл.	%	тыс. долл.	%
Россия	400	200	50	160	40	40	10
США	350	260	75	20	5	70	20
Западная Европа	250	180	73	10	4	60	23
Ближний Восток	150	65	43	60	40	25	17

* Источник: Россия и страны мира. М.: Госкомстат России, 1995.

Как видно из табл. 5.4, на каждого жителя России приходится примерно 40 тыс. долл. США воспроизводимого капитала, что много ниже, чем в развитых странах. Зато природного капитала — (160 тыс. долл.) во много раз больше, чем даже в странах Ближнего Востока. А величина человеческого капитала (200 тыс. долл. на человека) сравнима с уровнем развитых стран. Таким образом, по душевому объему национального богатства (400 тыс. долл.) Россия остается одной из богатейших стран мира с огромным потенциалом экономического роста.

Новые тенденции в трансформации структуры национального богатства требуют приведения теории и практики статистического измерения богатства в соответствие с потребностями использования этой категории в исследовании закономерностей современного экономического роста, в его количественной и качественной оценке.

Таким образом, расширенное интенсивное воспроизводство основных фондов, обеспечивающее количественный и качественный рост (накопление) национального богатства, в условиях переходного периода может быть обеспечено лишь путем «институционно-адекватного» сочетания индикативного регулирования частного сектора и взаимоувязанных мер по обновлению накопленного производственного капитала на нерентабельных в настоящее время предприятиях государственного сектора. При этом условия производственного накопления во многом будут определяться процессом формирования и использования предназначенных для инвестирования финансовых средств внутри рыночной финансово-кредитной системы.

Новые тенденции в движении и измерении национального богатства обусловливают необходимость адекватного развития теории накопления, которая должна представлять собой связующий элемент в системе «теория воспроизводства — методология исследования и измерения богатства», равно как реальные объемы и структура (чистого) накопления — связующий элемент двух этих величин богатства. Без экономически мотивированной теории накопления не может быть адекватной современному экономическому мышлению концепции формирования и учета национального богатства.

Очевидно, все же необходимо сохранить принцип, применяющийся в настоящее время в российской статистике, в соответствии с которым при исчислении национального богатства принято включать в состав фонда накопления прирост производственных и непроизводственных основных фондов, а также прирост запаса материальных оборотных средств и резервов. Учет только чистых капитальных вложений при расчете фонда накопления необходим в основном в аналитических целях (для оценки текущей ситуации с инвестициями).

Тот факт, что учет объема прироста фондов связан с влиянием на его уровень аккумуляции стоимости продуктов предшествующих лет, наиболее обос-

нованно отражает общие тенденции накопления. В учебной литературе можно найти два подхода к трактовке накопления: первый рассматривает накопление для оценки роста производственного потенциала; второй определяет накопление как увеличение вещного запаса (независимо от его функционального назначения).

Представляется, что для решения локальных проблем возобновления экономического роста целесообразно использовать первый подход, так как при этом наиболее ясно обнаруживаются взаимосвязи «накопление — рост». Однако при решении практических задач, тем более в процессе поиска ресурсов для экономического роста, подход, основанный на оценке вещного запаса, позволяет расширить круг элементов, входящих в расчет национального богатства, особенно в связи с включением в фонд накопления всех инвестиций в расширение базы эксплуатируемых природных ресурсов, а также сбережений населения.

При таком подходе удастся избежать упрощенной трактовки категории национального богатства (как натуралистически наличного вещного предмета) и не сводить его к жесткой теоретической схеме, трактующей его в виде чистого продукта, что и связывается с фондом накопления. В данном случае представляется необходимым придерживаться принципа сбалансированности совокупного накопления как условия устойчивого экономического роста. Учитывая практические трудности в обеспечении этой сбалансированности в связи с деформациями различного порядка в структурах воспроизводственного процесса (особенно между производством и обращением), важно не забывать о структурном срезе национального богатства.

Анализ практики переходного периода позволяет сделать вывод о том, что при решении ключевых проблем реформирования тенденции изменения структурно-качественных параметров богатства учитываются недостаточно. Совершенно очевидно, что это одна из причин деформаций и дисбалансов в развитии переходной экономики и в перспективе именно структурно-качественные характеристики национального богатства, критерии его внутренней сбалансированности будут играть ключевую роль при оценке реальной роли национального богатства в социально-экономическом прогрессе общества и обеспечении основ долговременного развития.

К сожалению, слабости информационной базы (официальной статистики) не позволяют проанализировать основные тенденции в динамике структуры национального богатства России. Трудности счетного характера и сложности сравнительного анализа (различный методический подход к формированию информации) дают возможность выявить только общие тенденции в этой области. К основным из них относятся:

- общее снижение объемов национального богатства (даже учитывая искажающие влияния инфляции);
- рост удельного веса непроизводственных фондов;
- уменьшение объема ресурсов, направляемых на накопление (по сравнению с непроизводственным потреблением).

Сдвиги в поэлементной структуре воспроизводимого богатства дают представление об основных количественных и качественных изменениях в тенденциях экономического роста. Однако наибольшее значение имеют сдвиги в воспроизводственной структуре национального богатства страны, т. е. в его делении на производственный и непроизводственный фонды. Такое деление выступает своеобразной проекцией на национальное богатство условий переходного периода с его спадом производства, инфляцией и переливом капитала в сферу обращения.

Расширенное воспроизводство валового национального продукта и национального дохода некоторое время может осуществляться при сужающейся базе национального богатства (вариант «проедания» накопленного богатства).

Сужающееся воспроизводство национального богатства свидетельствует об особой тяжести экономического кризиса, так как в результате такого воспроизводства подрывается производственно-технический потенциал экономического роста, снижается научно-технический и квалификационный уровень как результат глубокой стагнации в экономике.

Сужающаяся база национального богатства РФ стала реальностью. Наиболее характерным признаком этой тенденции является состояние основных производственных фондов, динамика которых определяется превышением коэффициента выбытия основных фондов над коэффициентом обновления. При этом основные производственные фонды, приходя в негодность, физически и морально устаревая, часто продолжают использоваться, не давая эффекта, соответствующего их формальной оценке.

Однако (вследствие того, что нынешний кризис нанес серьезный удар и по производству потребительских товаров, особенно долговременного пользования) снижение удельного веса производственного фонда как части национального богатства страны не будет значительным и составит не более 3–5 процентных пунктов. Сейчас все элементы национального богатства находятся в стадии активной капитализации. Пока трудно сказать, когда и как завершится этот процесс. Представляется, что без учета природных благ и человеческого капитала соотношение капитала и фонда потребления в национальном богатстве России установится примерно на уровне 2:1.

При исследовании категории «национальное богатство» в аспекте обеспечения экономического роста следует учитывать еще один уровень воспроизводственно-структурного анализа богатства: деление его по «обслуживанию» отдельных фаз или стадий воспроизводственного процесса: производства, распределения, обмена и потребления. Эта структурная характеристика богатства одна из важнейших, так как возникшие перекосы в распределении богатства по этим фазам приобрели дезинтеграционный характер и оказывают влияние на весь ход экономического развития страны переходного периода. Гипертрофия стадий распределения и обмена предопределяет развитие кризисной ситуации и препятствует возможностям возобновления экономического роста.

Если раньше говорилось о расточительной форме накопления национального богатства за счет невозполнимой достижениями научно-технического прогресса растраты природных ресурсов, то теперь приходится констатировать растрату самого накопленного капитала и обеспечение за счет этого объемов текущего потребления. В настоящее время речь идет уже не просто о процессе «проедания» реального капитала, а о потере промышленного потенциала страны.

В общей схеме, определяющей структуру производства и потребления: структурные изменения в производстве — структура текущего накопления — структурные сдвиги в производстве и потреблении будущих периодов, нарушена взаимосвязь этапов, особенно под влиянием резкого инвестиционного спада. Лаг между сужающимся воспроизводством производственного капитала и спадом производства имеет отличия в отраслевом разрезе (более значительные в обрабатывающей промышленности и меньшие в сырьевых отраслях). Причем уровень этого лага позволяет говорить уже не о временных негативных явлениях, а о кризисе, носящем долговременный производственно-технологический характер.

По существу, недопущение суженного воспроизводства основных производственных фондов, обеспечение их интенсивного расширенного воспроизводства является ключевым фактором, влияющим на общий успех экономической реформы. Это обуславливает необходимость концентрации средств на решении проблем приостановления спада и перехода к возобновлению экономического роста.

5.4. Нефинансовые произведенные активы

Нефинансовые произведенные активы — это активы, созданные в результате процесса производства. В состав нефинансовых произведенных активов включаются:

- основные фонды отраслей, производящих товары и оказывающих услуги;
- запасы материальных оборотных средств;
- ценности.

5.4.1. Основные фонды отраслей

Основные фонды (основные средства, основной капитал) — важная часть национального богатства страны, созданная в процессе производства, которая длительное время неоднократно и постоянно в неизменной натурально-вещественной форме используется в экономике, постепенно перенося свою стоимость на производимые продукты и услуги. В состав основных фондов входят машины, оборудование, здания, сооружения, продуктивный скот. В практике учета и статистики к основным фондам относят объекты со сроком службы не менее года и стоимостью выше определенной величины, устанавливаемой в зависимости от динамики цен на продукцию фондообразующих отраслей.

В состав основных фондов включаются также **нематериальные произведенные активы** — объекты, созданные трудом человека, представляющие неограниченную информацию, нанесенную на какой-либо носитель. Стоимость этих активов отражает стоимость расходов на разведку полезных ископаемых, разработку программного обеспечения, оригинальных произведений литературы и искусства и других нематериальных активов.

Материальные оборотные средства представляют собой постоянно возобновляемый элемент национального богатства. В их состав включают производственные запасы (сырье, материалы, топливо, запчасти, инструменты, хозтовары, семена, посадочные материалы, корма и фураж, животных на откорме, молодняк животных и др.), незавершенное производство, готовую продукцию и товары для перепродажи, материальные резервы.

Ценности — это дорогостоящие товары длительного пользования, которые не изнашиваются с течением времени, как правило, не используются для потребления или производства и создаются главным образом как средства сохранения стоимости во времени, так как их стоимость не должна уменьшаться по отношению к общему уровню цен. Ценности состоят из драгоценных металлов и камней, ювелирных изделий, выполненных из таких металлов и камней, произведений искусства и т. д. Покупка ценностей отражается не как расход на потребление, а как приобретение отдельной категории активов. Эта часть фондов участвует в одном производственном цикле, видоизменяет свою натурально-вещественную форму или полностью изнашивается, и ее стоимость полностью входит в стоимость изготавливаемой в этом производственном цикле продукции.

В отраслях экономики в качестве сводной количественной оценки основных фондов может быть использован объем основных фондов в текущих (или сопоставимых — при расчете динамики изменения ресурсной обеспеченности) ценах. Важными характеристиками качества накопленных основных фондов могут служить: уровень износа основных фондов, возрастной состав активной части основных фондов, доля оборудования, соответствующего передовым мировым высокотехнологичным образцам (по уровню энерго- и топливоемкости, производительности, экологичности). Системный подход к анализу группы показателей, отражающих количество и качество основных фондов, позволит сформировать представление о потенциальной способности основных фондов производить конкурентоспособную продук-

Таблица 5.4

Индексы физического объема основных фондов

(в сопоставимых ценах, %)

	В среднем за год		К предыдущему году							
	1971-1980	1981-1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Все основные фонды (включая скот)	107,4	105,6	103	102	100,5	99,7	100	99,9	99,6	99,5
В том числе:										
основные фонды отраслей, производящих товары	108,4	105,9	104	102	100,1	99	99,1	99,2	98,6	98,6
Из них:										
промышленность	108,1	106,0	104	102	100,7	100	100	100,0	99,5	99,5
сельское хозяйство	108,8	105,2	103	101	98,4	95,6	96,0	96,8	95,1	95,3
строительство	110,5	106,7	105	103	99,8	98,7	98,3	97,9	98,6	98,5
основные фонды отраслей, оказывающих рыночные и нерыночные услуги	106,6	105,3	103	102	101	100	101	101	100	100
Из них:										
транспорт и связь	107,5	106	103	102	100,5	100	100	100	99,5	99,5
торговля и общественное питание	107,9	105,3	102	101	100,4	99,5	101	98,9	99,1	99,1

* Источник: Расчеты проведены на базе данных: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.

Таблица 5.5

Базовые индексы физического объема основных фондов

(в сопоставимых ценах базового периода, %)

	1995 к 1990	1998 к 1990	1998 к 1995
Все основные фонды (включая скот)	105,8	104,7	99,0
В том числе:			
основные фонды отраслей, производящих товары	103,8	100,1	96,4
Из них:			
промышленность	106,9	105,9	99,0
сельское хозяйство	93,9	82,4	87,7
строительство	105,3	100,1	95,1
основные фонды отраслей, оказывающих рыночные и нерыночные услуги	107,7	109,2	101,4
Из них:			
транспорт и связь	105,7	104,8	99,1
торговля и общественное питание	103,9	101,0	97,1

* Источник: Расчеты проведены на базе данных: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.

Таблица 5.6

**Динамика ввода в действие основных фондов
отраслей национальной экономики России***

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1998 к 1990
Всего, млрд руб.**	209,94	158,25	1,65	12,78	64,29	195,09	314,39	342,13	368,81	17
% к предыдущему году ***	97	75	59	86	73	95	94	95	92	21

* *Источник:* Расчеты проведены на базе данных: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.

** В фактически действовавших ценах; 1998 — млн руб. (деноминированных).

*** В сопоставимых ценах предыдущего года.

Таблица 5.7

**Степень износа основных фондов
на крупных и средних промышленных предприятиях**

(конец года, %)

	1970	1980	1990	1995	1998
Вся промышленность	25,7	36,2	41,7	48,5	52,9
В том числе:					
электроэнергетика	23,2	31,6	40,6	45,7	49,4
топливная промышленность	34,7	43,4	46,7	51,2	54,6
черная металлургия	25,8	38	50,1	46,9	53,1
цветная металлургия	29,9	37,8	46,9	47,5	51,8
химическая и нефтехимическая промышленность	22,1	35,8	56,3	57,6	62,7
машиностроение и металлообработка	25,3	34,4	47,5	47,4	53,2
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	29,3	38,5	48,3	50,2	55,4
промышленность строительных материалов	24,7	34,5	42,1	46,5	53,7
легкая промышленность	25,1	32,8	40,2	47,7	55,1
пищевая промышленность	25,7	38,9	40,7	42,8	43,9

* *Источник:* Расчеты проведены на базе данных: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.

цию и, тем самым, в значительной степени определить текущий потенциал экономического роста. При оценке качественных и количественных характеристик развития этого вида производственных ресурсов в перспективе необходимо учесть влияние таких факторов, как сложившаяся и ожидаемая интенсивность и направления развития инвестиционно-инновационных процессов в национальной экономике РФ, прикладные и фундаментальные научные исследования.

Динамика основных фондов по отраслям национальной экономики РФ представлена в табл. 5.4–5.5.

В период 1991–1995 гг. по сравнению с 1970–1990 гг. резко снизился среднегодовой прирост основных фондов и начиная с 1996 г. по экономике в целом

Таблица 5.8

Удельный вес строительных машин
с истекшим сроком службы в общем количестве этих машин*

(%)

	1991, конец года	1998 на 1.10
Экскаваторы одноковшовые	14,5	31,2
Скреперы	8,8	38,2
Бульдозеры	12,9	37
Краны башенные	33,6	47,9
Краны на пневмоколесном ходу	24,2	43,2
Краны на автомобильном ходу	17,4	29,6
Краны на гусеничном ходу	29,1	52,1
Автогрейдеры	15,1	20,9
Тракторы	7,3	26,1

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999. С. 398.

Таблица 5.9

Возрастная структура производственного оборудования в промышленности РФ

(%)

	1970	1980	1990	1995	1998
Все оборудование (на конец года)	100	100	100	100	100
Из него в возрасте, лет:					
до 5	40,8	35,5	29,4	10,9	4,1
от 6 до 10	30	28,7	28,3	29,5	20,1
от 11 до 15	14	15,6	16,5	18,2	25,6
от 16 до 20	6,9	9,5	10,8	12	18,6
более 20	8,3	10,7	15	23	31,6
Средний возраст, лет	8,42	9,47	10,8	14,13	16,09

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999. С. 399.

определилась тенденция к сокращению производственных ресурсов, определяемых основными производственными фондами отраслей. Наиболее ощутимо сократились основные фонды товаропроизводящих отраслей и в первую очередь сельского хозяйства. Уменьшение физических объемов основных фондов и соответствующее сокращение производственного потенциала экономики явилось следствием глубокого экономического кризиса, сопровождавшегося резким падением инвестиционной активности, обусловившим низкие объемы ввода в действие основных фондов, не компенсировавших объемы их выбытия (табл. 5.6).

Замедление ввода в действие новых основных фондов на фоне относительно низких темпов их выбытия имело своим результатом не только сокращение физических объемов основного капитала, но и резкое ухудшение их качественных характеристик по сравнению с периодом 70–80-х гг. Основные фонды экономики России характеризуются в настоящее время высоким уровнем своего морального и физического износа, что существенно ограничивает возможность

их использования для выпуска конкурентоспособной продукции (товаров, услуг). Так, в целом по промышленности (табл. 5.7) и практически во всех ее отраслях доля основных фондов, выработавших свой срок службы, превышает половину всего объема основных фондов, находящихся на балансе предприятий. Особенной остротой характеризуются проблемы технической базы топливного и химико-лесного комплекса страны, а также легкой промышленности. Крайне слаба техническая база отечественного машиностроения, черной металлургии.

Состояние парка основных строительных машин в подрядных строительных организациях представлено в табл. 5.8.

Особенности развития процесса воспроизводства основного капитала отраслей российской экономики, сложившиеся в годы экономического кризиса, имели своим следствием резкое ухудшение возрастного состава активной части основных фондов. Так, в промышленности к началу 1999 г. доля основных фондов со сроком службы более 20 лет в общем объеме «активных» фондов увеличилась по сравнению с уровнем 1990 г. более чем в 2 раза и составила почти треть всего объема активной части основных фондов, а доля «молодых» (наиболее прогрессивных) основных в их активной части фондов снизилась более чем в 7 раз и определилась на уровне 4% (табл. 5.9).

Техническая оснащенность отраслей экономики России существенно отстает по своим качественным характеристикам от уровня технической оснащенности передовых стран. Низкое качество технической базы российской экономики является в настоящее время одним из основных факторов, которые будут сдерживать экономический рост в стране при расширении платежеспособного спроса. Переориентация производства на современные технологии (обеспечивающие выпуск конкурентоспособной продукции) предъявляет соответствующие требования к техническим параметрам активной части основного капитала. Учитывая сложившуюся возрастную структуру оборудования, можно сделать вывод, что этим требованиям отвечает относительно небольшая его часть.

Таким образом, ресурсный потенциал экономики, определяемый основными фондами, за период 90-х гг. ощутимо понизился, причем не столько количественно (физические объемы основных фондов сократились незначительно), сколько качественно (по способности производить конкурентоспособную продукцию), т. е. по уровню их потенциальной производительности. Динамика фактической производительности основных фондов, определяемая сложившимся уровнем использования производственных мощностей, представлена в табл. 5.10.

При оценке потенциального экономического эффекта от использования имеющихся основных производственных фондов необходимо учесть, что масштабы восстановления уровня фондоотдачи ограничены изменениями в способности этих фондов выпускать конкурентоспособную продукцию. Следовательно, уровень загрузки основных производственных фондов не может быть восстановлен в масштабах базового периода. Так, по данным анкетирования руководителей предприятий промышленности (табл. 5.11), уровень использования производственных мощностей в отечественной промышленности может быть повышен лишь до 70–75% (в настоящее время он составляет около 50%).

Для оценки производственных основных фондов в отраслях показательными данными, представляемыми отечественной статистикой в натуральном измерении. Так, за годы реформ прирост мощности электростанций в стране резко снизился (табл. 5.12). К 1999 г. фактическая обеспеченность России электроэнергетическими мощностями практически сохранилась на уровне 1990 г.

Таблица 5.10

**Индексы изменения эффективности использования основных фондов
в целом по экономике и ее основным отраслям***

(%)

1995 к 1990	Основные фонды 1998/1990	ВВП 1998/1990	Выпуск продукции 1998/1990	Фондоотдача* 1998/1990
Все основные фонды (включая скот)	104,7	57,7		55,1
Основные фонды отраслей, производящих товары	100,1			
Из них:				
промышленности	105,9		46,2	43,6
сельского хозяйства	82,4		56,6	68,7

* Расчеты проведены на базе данных: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999. С. 16, 264.

Таблица 5.11

Характеристики технической базы некоторых отраслей промышленности в 1999 г.

(%)

	Уровень загрузки основных фондов в I квартале 1999	Уровень загрузки основных фондов в IV квартале 1999	Доля основных фондов, не отвечающих требованиям выпуска конкурентоспособной продукции	Доля неиспользуемых ОФ, которые могут быть задействованы при росте спроса на выпускаемую продукцию
Промышленность				
Химическая и нефтехимическая	43	54	25,5	27,5
Машиностроение и металлообработка	41	51	31,6	25,1
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	50	57	31,1	16,4
Промышленность строительных материалов	33	39	24,1	26,3
Легкая	34	49	40,1	32,7
Пищевая	40	53	27,6	22,3

* Расчеты проведены на базе данных: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.

Ведущая роль в обеспечении страны электроэнергией сохраняется за тепловыми электростанциями, на долю которых к 1999 г. приходилось около 70% в общем объеме мощностей электростанций страны. Вместе с тем к 1999 г. по сравнению с 1990 г. отмечено некоторое увеличение доли атомных (до 10%) и гидроэлектростанций (до 20,6%).

В настоящее время уровень загрузки производственных мощностей электроэнергетической отрасли составляет менее 50%. Но, учитывая стоящие

Таблица 5.12

Мощность электростанций в России*

(на конец года, млн кВт)

	Мощность электростанций					Прирост мощности		
	1970	1980	1990	1995	1998	1970–1980	1980–1990	1990–1998
Все электростанции	105,1	165,4	213,3	215,0	214,1	60,3	47,9	0,8
В том числе:								
тепловые	81,3	121,1	149,7	149,7	148,7	39,8	28,6	-1
гидроэлектростанции	23,0	35,1	43,4	44,0	44,1	12,1	8,3	0,7
атомные	0,8	9,2	20,2	21,3	21,3	8,4	11	1,1

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999. С. 315.

Таблица 5.13

Производство электроэнергии в России и других странах*

(млрд кВт ч)

	Всего		На душу населения		1997–1990
	1990	1997	1990	1997	%
Россия	1082	827	7297	5631	77,2
Великобритания	319	345	5556	5852	105,4
Германия	540**	550	6744**	6705	99,4
Италия	186	252	3761	4383	116,5
Канада	482	540***	18 132	18 835***	103,9
Китай	621	1136	538	922	171,4
США	3197	3712	12 794	13 856	108,3
Франция	420	502	7406	8568	115,7
Япония	857	1040	6939	8279	119,3

* Источник: Россия и страны мира. М.: Госкомстат России, 1998. С. 121–124; Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999. С. 593.
 ** За 1991г.
 *** За 1996 г.

перед Россией стратегические задачи по обеспечению ускоренных темпов экономического развития (для компенсации социально-экономических потерь в период экономического кризиса и обеспечения последующего устойчивого экономического роста), можно ожидать, что обеспеченность страны электроэнергетическими мощностями в ближайшие 10–20 лет ощутимо повысится. Это связано, во-первых, со сложившейся высокой энергозатратностью российского производства. Во-вторых, с ожидаемым обострением проблем с обеспеченностью собственными топливными ресурсами (в частности, в области нефтедобычи и нефтепереработки), поскольку именно эти ресурсы являются исходным сырьем для производства электроэнергии на тепловых электростанциях, на которые приходится основная нагрузка по обеспечению страны электроэнергией.

Таким образом, решение стратегических вопросов обеспеченности потребностей страны электроэнергией в долгосрочном периоде предполагает, наряду с введением энергосберегающих технологий, ускорение прироста мощностей

электростанций, ориентированных на более дешевые способы производства и более доступные виды топлива.

Данные международных сопоставлений (табл. 5.13) свидетельствует о существенном отставании России, сложившемся к 1998 г., по масштабам душевого производства электроэнергии от таких высокоразвитых стран, как США, Япония, Франция, Германия и Великобритания. Практически во всех странах с высоким уровнем технологического уклада, характеризующихся передовыми позициями по скорости развития НТП, наблюдается тенденция к росту производства и потребления электроэнергии. Данные процесса отражают прогрессивные изменения в составе производственно-технической базы стран, в уровне технической вооруженности производства, они связаны с экстенсивной составляющей экономического роста. В России уровень душевого производства электроэнергии в период 1990–1997 гг. сократился на 23% (табл. 5.13).

Ресурсная обеспеченность основными фондами в сельском хозяйстве может быть охарактеризована в растениеводстве обеспеченностью техникой (комбайнами, тракторами), а в животноводстве — количеством поголовья скота, долей в элементном составе основного стада высокопродуктивных пород животных (некоторые данные представлены в табл. 5.14).

Таблица 5.14

Поголовье скота на крупных и средних сельскохозяйственных предприятиях России

(на конец года, млн голов)

	1970	1980	1990	1991	1995	1997	1998	1998 к 1990 (%)
Крупный рогатый скот	38,0	46,3	45,3	40,4	26,3	19,8	17,4	38,4
Свиньи	23,5	26	27,1	22,8	12,9	9	8,6	31,7
Овцы и козы	46,5	48,9	41,5	35,9	13,1	7	5,2	12,5

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999. С. 597.

Таблица 5.15

Поголовье крупного рогатого скота в 1997 г.*

Страна	Всего (млн голов)	Население	На душу населения (голов)	Страна	Всего (млн голов)	Население	На душу населения (голов)
Россия	31,5	147,1	0,21	Мексика	25,6	96,4	0,27
Австралия	26,3	18,5	1,42	Норвегия	2,0	4,4	0,45
Аргентина	50,3	35,7	1,41	Польша	7,3	38,7	0,19
Бразилия	165	160	1,03	Республика Корея	3,4	46	0,07
Великобритания	11,6	59	0,20	США	101	268	0,38
Дания	2,0	5,3	0,38	Франция	20,7	58,9	0,35
Германия	15,2	82	0,19	Финляндия	1,2	5,1	0,24
Индия	301	955	0,32	Швеция	1,8	8,8	0,20
Канада	13,3	30,3	0,44	Япония	4,7	126	0,04
Китай	117	1244	0,09				

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999. С. 597.

Данные табл. 5.15 свидетельствуют об относительно невысоком обеспечении России поголовьем скота. Это указывает и на более слабое ресурсное обеспечение агропромышленного комплекса страны по сравнению с рядом ведущих стран мира, характеризующихся схожей с Россией структурой потребления продовольственной продукции и наличием объективных условий для развития животноводства.

Таблица 5.16

Обеспеченность сельскохозяйственных предприятий России тракторами и комбайнами*

(шт.)

	1990	1995	1998**	1998-1990
Количество тракторов на 1000 га пашни	10,6	9,3	8	75,5
Количество комбайнов на 1000 га посевов (посадки) соответствующих культур:				
зерноуборочных	6,6	5,8	5,1	77,2
кукурузоуборочных	12,4	14,8	9,8	79,0
картофелеуборочных	24,5	55,9	57,5	234,7
льноуборочных	21,8	34,4	39,5	181,2
свеклоуборочных машин (без ботвоуборочных)	16,5	18,2	19,6	118,8

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999. С. 392.
** По данным на 1 октября.

За рассматриваемый период обеспеченность сельскохозяйственного производства тракторами, зерноуборочными и кукурузоуборочными комбайнами ощутимо понизилась (табл. 5.16). Рост обеспеченности другими видами комбайнов связан с резким сокращением площади посевов (посадок) соответствующих культур. Данные по изменению посевных площадей представлены в табл. 5.17.

Таблица 5.17

**Посевные площади в России
(по крупным и средним сельскохозяйственным предприятиям)**

(млн га)

	1980	1990	1991	1995	1997	1998	1998 к 1990 (%)
Всего	119,7	112,1	106,1	86,2	78,8	76,7	68,4
Зерновых культур	74	61,3	58,2	47,1	44,8	43,5	71,0
Технических культур	6,1	6,0	5,4	5,3	4,3	4,8	80,0
Картофеля и овоще-бахчевых культур	2,5	1,8	1,4	0,6	0,5	0,4	22,2
Кормовых культур	37,1	43	41,1	33,2	29,2	28,0	65,1

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999. С. 392.

Важной характеристикой ресурсного обеспечения сельскохозяйственного производства служит показатель обеспеченности энергетическими мощностями. За 1991-1998 гг. ощутимо (более чем на треть) сократились энергетические мощности сельскохозяйственных предприятий. Так, если в 1990 г. мощности составляли 419,7 млн л. с., то к 1999 г. они понизились до 277,3 млн л. с., т. е.

вернулись к уровню середины 70-х гг. Восстановление и наращивание экономического потенциала в сельском хозяйстве тесно связано с решением проблем повышения его энерговооруженности.

При характеристике ресурсного потенциала национальной экономики весьма важна оценка состояния материально-технической базы транспорта.

Таблица 5.18

Характеристика подвижного состава*

(на конец года, тыс. шт.)

	1985	1990	1995	1998	1998 к 1985 (%)	1998 к 1991 (%)
Грузовой подвижной состав:						
рабочий парк железнодорожных вагонов (в среднем в сутки)		792**	368	385	104,6	48,6
грузовые автомобили (включая пикапы и легковые фургоны), всего	2724	2744	3078	3108	101,0	113,3
В том числе:						
транспорт общего пользования	358	331	361	177	49,0	53,5
в собственности граждан		4	798	1249	156,5	31,2раз
морские грузовые транспортные суда общего пользования (без грузопассажирских), шт.		810	556	282	50,7	34,8
речные грузовые суда общего пользования (без грузопассажирских)	14,7	14,1	11,9	10,4	87,4	73,8
Пассажирский подвижной состав:						
автобусы общего пользования	154	153	128	117	91,4	76,5
автомобили легковые	6671	8964	14195	18820	132,6	210,0
В том числе:						
служебные	218	232	493
таксомоторы	65	54	14	7	50,0	13,0
в собственности граждан	6388	8677	13688	17761	129,8	204,7
трамвайные вагоны	14,7	14,8	13,3	12,4	93,2	83,8
троллейбусы	13,2	13,8	13,2	12,3	93,2	89,1
вагоны метрополитена	4,5	5,2	5,7	8	140,4	153,8
морские пассажирские и грузопассажирские суда общего пользования, шт.		25	18	11	61,1	44,0
речные пассажирские и грузопассажирские суда общего пользования	1,9	1,7	1,4	1,1	78,6	64,7
Гражданские воздушные суда — всего			8,0	7,4	92,5	
В том числе авиакомпаний — регулярных перевозчиков			6,8	5,0	73,5	
Специальные автомобили отраслей экономики, включая легковые (санитарные, пожарные, аварийных служб, технические и др.)	1033	968	782	667	85,3	68,9

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999. С. 415.

** За 1991 г.

Уровень развития и технические показатели транспортной инфраструктуры непосредственно влияют на степень реализации производственного потенциала других отраслей (обеспечивая «физическую» связь между поставщиками и потребителями), а также определяют масштабы предложения и привлекательность услуг отечественного транспорта для потребителей. Для России с ее значительным размером территории проблема развития транспортной инфраструктуры остается одной из важнейших при реализации экономического потенциала регионов и СЭПНХСС в целом.

Для оценки технической базы транспорта используются показатели, характеризующие состав и состояние основных фондов в его подотраслях в соответствии со следующей классификацией отраслей:

1. Наземный транспорт:

- железнодорожный (грузовой/пассажирский);
- автомобильный (грузовой/пассажирский, в том числе в личном пользовании);
- пассажирский общественного пользования (автобусный, троллейбусный, трамвайный, метрополитен).

2. Водный транспорт:

- морской (грузовой/пассажирский, включая каботажный);
- внутренний водный (грузовой/пассажирский).

3. Воздушный транспорт (грузовой/пассажирский).

Таблица 5.19

Материально-техническая база морского торгового флота*,
включая суда, зарегистрированные под «удобным» флагом**

(на начало 1998 г.)

	Количество судов, шт.	Тоннаж, млн тонн дедвейт	Доля в мировом тоннаже, %	Доля тоннажа под «удобным» флагом, %
Весь мир	29119	702,4	100	58
Греция	3088	123,8	17,6	65,5
Япония	2807	89,3	12,7	77,3
Норвегия	1520	53,8	7,7	45,1
США	1225	45,3	6,4	72,7
КНР	2006	38	5,4	41,8
Гонконг	607	35,6	5,1	83,8
Южная Корея	855	24,9	3,5	62,4
Великобритания	855	21,9	3,1	66,1
ФРГ	1576	21,6	3,1	64,1
Швеция	375	19,2	2,7	90,7
Тайвань	457	51,2	2,3	51,2
Сингапур	692	16,1	2,2	34,6
Россия	2602	15,8	2,1	27,8
Индия	444	14,8	1,8	13
Дания	642	12,4	1,7	44,8

* Оценки Агентства Ллойда; (включены суда водоизмещением свыше 1 тыс. тонн).

** Источник: Иванов А. С. Морская транспортировка грузов международной торговли // БИКИ. 1999. № 149.

Важными натуральными измерителями, позволяющими оценить степень развития транспортной инфраструктуры страны, служат показатели наличного по-

движного состава (табл. 5.18) и обеспеченности территории страны путями сообщения (эксплуатационная длина путей сообщения, плотность путей сообщения).

К качественным характеристикам основных фондов в транспортных отраслях можно отнести такие параметры, как уровень внедрения прогрессивного грузового подвижного состава, контейнеров и технологий на транспорте общего пользования (%); степень внедрения прогрессивного пассажирского подвижного состава на транспорте общего пользования; потребление (топлива, автобензина, электроэнергии и т. д.) организациями транспорта и автотранспортом предприятий и организаций; технические показатели отдельных видов путей сообщения; уровень аварийности на транспорте.

Таблица 5.20

Общие характеристики развития транспортной инфраструктуры России
(на конец года; протяженность, длина в тыс. км; плотность в км/тыс. км²)*

	1980	1985	1990	1995	1998	1990 к 1980 (%)	1998 к 1990 (%)
Железнодорожные пути							
протяженность	149	157	160	151	148	107,4	92,5
плотность	8,7	9,2	9,4	8,9	8,7	108,0	92,6
эксплуатационная длина	83	85	87	87	86	104,8	98,9
В том числе электрифицированных	31	33	37	39	40	119,4	108,1
Автомобильные дороги							
протяженность (общая)	694	783	884	933	916	127,4	103,6
протяженность дорог с твердым покрытием	421	520	656	745	752	155,8	114,1
плотность дорог с твердым покрытием	24,7	30,4	38,4	43,6	44,0	155,5	114,6
Эксплуатационная длина:							
трамвайных путей	2,8	2,9	3	3	3	107,1	100,0
троллейбусных линий	3,5	4	4,4	4,6	4,7	125,7	106,8
метрополитенных путей	0,25	0,3	0,34	0,39	0,4	136,0	117,6
Внутренние водные судоходные пути							
протяженность	120	106	103	84	89	85,8	86,4
плотность	7,0	6,2	6,0	4,9	5,2	85,7	86,7
Магистральные трубопроводы							
протяженность — всего	54**	65**	210	210	214		93,9
В том числе:							
газопроводы	144	148	152		105,6
нефтепроводы	43	47	51	47	47	118,6	92,2
нефтепродуктопроводы	11	18	15	15	15	136,4	100
плотность (по газопроводам)			8,4	8,65	8,9		106,0
плотность (по всем, без газопроводов)	3,1	3,8	3,9	3,6	3,6	125,8	92,3

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999. С. 421, 423.

** Без газопроводов.

За период 1991–1998 гг. ощутимо уменьшился грузовой подвижной состав по основным его видам (исключение составило количество грузовых автомобилей, находящихся в собственности граждан, которое возросло более чем в 31 раз). Так, более чем в два раза сократился парк грузовых железнодорожных вагонов, а также парк грузовых автомобилей общего пользования, количество морских грузовых судов общего пользования снизилось почти на две трети, а речных — более чем на одну четверть.

В группе пассажирского подвижного состава заметно снизилось количество автобусов, троллейбусов и трамвайных вагонов, а также отмечено весьма значительное уменьшение морских (более чем в два раза) и речных (более чем на треть) пассажирских и грузопассажирских судов. Обеспеченность специальными видами автомобилей сократилась почти на треть. При этом более чем в два раза возросло количество легковых автомобилей и более чем в полтора раза — количество вагонов метрополитена.

Россия традиционно считается крупной морской державой, но ее позиции в группе ведущих морских держав за рассматриваемый период времени пошатнулись (как было отмечено, морской торговый флот страны резко сократился). В 1998 г. по тоннажу морского торгового флота Россия заняла 13-е место в мире, он составил 14,8 млн тонн дедевейт, или 2,1% мирового тоннажа (табл. 5.19).

В 90-е гг. значительно замедлилось развитие и совершенствование транспортной инфраструктуры страны (табл. 5.19). Причем по важнейшим направлениям отмечаются регрессивные сдвиги, которые в перспективе будут ограничивать возможности реализации ресурсного потенциала России и соответственно ее совокупного экономического потенциала. Так, сократилась эксплуатационная длина железнодорожных путей, внутренних водных путей, нефтепроводов и нефтепродуктопроводов. Темпы обустройства автомобильных дорог существенно отставали от интенсивности увеличения автомобильного транспорта в России: длина автомобильных дорог с твердым покрытием возросла в 1991–1998 гг. лишь на 93 тыс. км, что в 2,6 раза меньше, чем за период 1981–1990 гг. (табл. 5.20).

Показателями развития материально-технической базы связи являются:

- число телефонных аппаратов телефонной сети общего пользования (городской и сельской);
- число телевизионных станций;
- число основных радиотрансляционных точек;
- внедрение прогрессивных средств связи общего пользования;
- наличие технических средств спутниковой связи и вещания;
- параметры, характеризующие состояние основных фондов почтовой связи;
- показатели, определяющие состояние основных фондов городской и сельской телефонной связи общего пользования;
- показатели, характеризующие состояние основной междугородной и международной телефонной связи общего пользования.

5.4.2. Запасы материальных оборотных средств

Важной составляющей частью национального богатства и одновременно нефинансовых произведенных активов являются запасы оборотных средств. **Материальные оборотные активы** — это произведенные активы, состоящие из товаров и услуг, которые созданы в текущем или более раннем периоде и хранятся для последующей продажи, использования в производстве или в иных целях. Они включают сырье и материалы, незавершенное производство, готовую продукцию и товары на перепродажу. Данная категория охватывает все запа-

сы материальных оборотных средств органов государственного управления, включая стратегические запасы (резервы).

Сырье и материалы. Товары, которые их владельцы намерены использовать в качестве промежуточных ресурсов в процессе собственного производства. Такие товары не предназначены для перепродажи.

Незавершенное производство. Товары и услуги, производство которых частично завершено, но которые обычно не передаются другим единицам без дальнейшей обработки либо не являются готовыми. Процесс их производства будет продолжен в последующий период тем же производителем. При этом исключаются частично завершенные сооружения, право собственности на которые считается перешедшим к конечному владельцу, либо потому что их строительство ведется для собственного использования, либо на основании существующего договора купли-продажи. К данной категории относится незавершенное производство по культивируемым активам и прочее незавершенное производство.

Незавершенное производство по культивируемым активам — это животные, выращиваемые на убой (например, птица и рыба, разводимые на промышленной основе); деревья и другие растения, приносящие продукцию только один раз за жизненный цикл; «незрелые» культивируемые активы, которые можно использовать для многократного получения продукции.

Прочее незавершенное производство — товары (кроме культивируемых активов и услуг), обработанные, изготовленные или собранные производителем частично, но обычно не продаваемые, отправляемые или передаваемые другим единицам без дальнейшей обработки.

Готовая продукция. Товары, готовые для продажи или поставки производителем.

Товары на перепродажу. Товары, приобретаемые предприятиями (например, предприятиями оптовой и розничной торговли) с целью их перепродажи без дальнейшей обработки (единственным допустимым видом преобразования таких товаров является представление их в привлекательном для покупателя виде).

Запасы материальных оборотных средств — важный элемент ресурсов экономики. Они обеспечивают бесперебойность удовлетворения материальных потребностей воспроизводственного процесса (производства и конечного потребления продукции). Для оценки уровня достаточности запасов используются отраслевые нормативы, характеризующие обеспеченность ими (в днях) соответствующих видов производств, а также торговли. Как переизбыток, так и недостаток запасов материальных оборотных средств оказывает отрицательное воздействие на состояние экономики.

Величина запасов материальной составляющей оборотных средств и ее динамика тесно связаны с объемами и динамикой производства и конечного спроса. Так, размер производственных запасов определяется масштабами производства, т. е. потребностями в его обеспечении сырьем, материалами, полуфабрикатами и проч. На объем запасов готовой продукции (у производителей, в торговой сети) оказывает существенное влияние степень сбалансированности между спросом и предложением, сформировавшаяся на данный момент в экономике. При превышении спроса над предложением наблюдается быстрое рассасывание запасов готовой продукции (что, в частности, имело место в период 1998–1999 гг. в связи с переориентацией потребительского спроса на продукцию отечественных товаропроизводителей). Особенностью периода 80-х гг., также 1990 г. стало явное перенакопление материальных оборотных средств: массовое формирование сверхнормативных производственных запасов, а также определенных видов готовой продукции (не пользующихся спросом).

Таблица 5.21

Динамика материальных оборотных средств и ВВП*

(в текущих ценах)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
МОС** на начало года, трлн руб.	0,445	0,489	0,785	4,864	71,48	193,3	165,1	137,9	136,6	92,71
МОС*** в среднем за год, трлн руб.	0,467	0,637	2,675	38,02	132,4	179,2	151,5	137,2	114,7	
ВВП, трлн руб.	0,644	1,399	19,01	171,5	610,7	1540,5	2145,7	2521,9	2684,5	
МОС/ВВП, руб./руб.	0,72	0,46	0,14	0,22	0,22	0,12	0,07	0,05	0,04	
Доля товаров в ВВП, %	60,9	61,8	49,5	48,0	46,8	42,0	41,8	39,7	39,4	
Индекс цен производителей****	3,4	33,8	10,0	3,3	2,7	1,3	1,1	1,2		

* Источник: Расчеты проведены на базе данных: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.

** МОС (материальные оборотные средства) на начало 1998 г. и 1999 г. в млрд руб.; ВВП за 1998 г. в млрд руб.

*** Оценка МОС в среднем за год рассчитана как среднеарифметическая на начало и конец года. Эта оценка весьма груба, поскольку при расчете не учтено влияние внутригодовой динамики цен на размеры запасов.

**** Декабрь к декабрю (раз).

Таблица 5.22

Удельный вес импортной продукции в материальных затратах отраслей промышленности*

(%)

Отрасль	1996	1997	1998	1999 (1 п/г)
Промышленность — всего	1,49	1,85	2,92	5,43
Электроэнергетика	0	0,25	0,23	1,48
Топливная промышленность	0,23	0,46	0,51	0,83
Черная металлургия	1,79	1,38	1,82	4,2
Цветная металлургия	5,14	3,07	2,54	4,15
Химическая и нефтехимическая промышленность	1,7	2,12	2,95	4,75
Машиностроение и металлообработка	1,02	2,05	2,84	4,45
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	1,41	1,89	3,07	6,5
Промышленность строительных материалов	0,54	0,71	1,35	3,34
Легкая промышленность	1,17	1,38	2,74	9,31
Пищевая промышленность (включая мукомольно-крупяную)	3,93	5,69	10,44	14,24
Прочие отрасли промышленности	3,38	1,57	3,56	6,69

* Источник: Расчеты проведены на базе данных: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.

Как свидетельствуют статистические данные, за период 1991–1998 гг. (табл. 5.21) резко сократилось соотношение между стоимостной оценкой запасов материальных оборотных средств (в среднегодовом исчислении) и годовым производством ВВП (с 72 коп./руб. в 1990 г. до 4 коп./руб. в 1998 г.).

Рассматривать это соотношение (МОС/ВВП) как характеристику уровня обеспеченности производства и потребления материальными запасами можно, лишь исключив влияние таких факторов, как:

- быстрое сокращение в условиях рыночной экономики сверхнормативных производственных запасов, свертывание производства неконкурентоспособных видов продукции (соответственно и запасов неликвидной либо трудноликвидной готовой продукции);
- изменение структуры производства ВВП: осязаемое снижение доли товаров и повышение доли услуг (доля товаров снизилась с 61% в 1990 г. до 39% в 1998 г.). Поскольку подавляющая часть запасов материальных оборотных средств определяется потребностями товаропроизводящих отраслей, то сокращение доли товаров в объеме производства объективно имело своим следствием уменьшение рассматриваемого соотношения;
- эффект влияния на стоимостные оценки быстрого инфляционного роста. Как уже было отмечено, производственные запасы оцениваются по остаточной стоимости, т. е. запасы, сделанные в период относительно более низких цен предыдущего года, в последующем году учитываются по этим же ценам, тогда как оценка ВВП в последующем году происходит уже по более высоким ценам, сложившимся в результате имевшей место инфляции.

При анализе ситуации с запасами материальных оборотных средств следует учесть сложившуюся в экономике зависимость производства от импортного сырья, материалов и комплектующих изделий. Так, при относительно более высоком уровне импортозависимости производства возможности экономического роста и, следовательно, возможности реализации ресурсного потенциала страны в большей степени связаны с валютными доходами и внешними факторами, определяющими доступность импортных ресурсов для отечественных производителей.

Зависимость от импорта сырья и материалов является важным фактором, сдерживающим экономическое развитие многих стран. Россия богата природными ресурсами и обеспечивает свои потребности в сырье практически полностью за счет собственного производства. Исключение составляют отдельные виды сельскохозяйственного сырья для пищевой и легкой промышленности, что связано с низким уровнем развития аграрного сектора, а также сырья для цветной и химической промышленности (например, «давальческого» алюминия и каучуков).

В машиностроении осязатима зависимость от поставок комплектующих, эта зависимость может быть усилена при активизации процесса обновления технической базы экономики с ориентацией на импорт высокотехнологичного оборудования.

Удельный вес затрат на импорт сырья, материалов, комплектующих изделий, услуг в общем объеме материальных затрат отраслей промышленности относительно невелик (табл. 5.22–5.23).

Резкое повышение данного показателя в 1999 г. (почти в 2 раза относительно уровня 1998 г. в целом в промышленности) связано с последствиями августовского кризиса 1998 г. (падение курса национальной валюты).

Таблица 5.23

Затраты на сырье, материалы, комплектующие изделия,
включая импортные, в промышленности в 1998 г.*

(по основному виду деятельности, млн руб.)

Отрасль	Затраты на сырье и материалы	Затраты на покупные комплектующие изделия	Затраты на сырье, материалы и покупные комплектующие изделия	Из них: затраты на импортное сырье, материалы, покупные изделия	Уд. вес затрат на импорт в затратах на сырье, материалы и покупные комплектующие изделия, %
1	2	3	4	5	6
Промышленность — всего	363325,7	59294,1	422619,8	21795,2	5,16
Электрэнергетика	13736,4	2377,3	16113,7	339,4	2,11
Топливная промышленность	42528,5	2386,9	44915,4	498,5	1,11
В том числе:	33646	2349,2	35995,2	470,8	1,31
нефтегазовая	18776,6	1194,3	19970,9	174,3	0,87
нефтедобывающая	10237,3	933,4	11170,7	296,5	2,65
газовая	4632,1	221,6	4853,7	0	0,00
угольная	8730,8	27,1	8757,9	27,4	0,31
прочая топливная	151,6	10,6	162,2	0,3	0,18
Черная металлургия	49215,4	1284,5	50499,9	1356,8	2,69
Цветная металлургия	25166,6	399,8	25566,4	1207,6	4,72
Химическая и нефтехимическая промышленность	39845,9	1628,6	41474,5	1912,8	4,61
Машиностроение и металлообработка	54890,4	46848,1	101738,5	3821,1	3,76
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	18729,5	1182,8	19912,3	910,7	4,57
Промышленность строительных материалов	14898	761,6	15659,6	364,7	2,33
Легкая промышленность	9354,7	250,2	9604,9	339,9	3,54
Пищевая промышленность (включая мукомольно-крупяную)	86761,5	1850	88611,5	10661,9	12,03
Прочие отрасли промышленности	8198,8	324,3	8523,1	381,9	4,48

* Источник: Расчеты проведены на базе данных: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.

5.4.3. Ценности

Ценности как элемент национального богатства включают экономические активы, реальная стоимость которых сохраняется или увеличивается в течение продолжительного периода времени. К экономическим активам этого типа относятся драгоценные металлы, драгоценные камни, антиквариат, произведения искусства и т. п.

Важнейшей особенностью этого элемента национального богатства является то, что с течением времени в результате множества объективных и субъективных факторов происходит изменение структуры ценностей, ведущее, как правило, к росту их стоимости (цены). Так, например, за последние 20 лет рыночная стоимость золота снизилась более чем в 2,5 раза.

5.5. Нефинансовые произведенные активы

Этот элемент национального богатства страны включает в себя две составляющие, во многом определяющие не только объем и структуру, но и динамику СЭПНХС:

- материальные произведенные активы;
- нематериальные произведенные активы (патенты, торговые марки, ноу-хау, «гудвилл» и др.).

5.5.1. Материальные произведенные активы

Согласно принятой международной методологии, **материальные произведенные активы** — это активы естественного происхождения (природные активы — земля, ресурсы недр, другие природные активы), т. е. активы, не являющиеся результатом производственных процессов, на которые установлены или могут быть установлены права собственности. В данную категорию не включаются природные активы, на которые права собственности не установлены или не могут быть установлены (например, открытое море или воздушное пространство).

Земля определяется в системе национальных счетов (СНС) как земельный участок, включая почвенный покров и поверхностные воды, на которые распространяются или могут быть распространены права собственности. При этом исключаются расположенные на этом земельном участке здания и сооружения, выращиваемые культуры, лес и скот, ресурсы недр, некультивируемые биологические ресурсы и водные ресурсы.

Стоимость земли включает стоимость существенных улучшений, которые не могут быть физически отделены от самой земли. Расходы на мелиорацию земли не приводят к созданию материальных активов, которые можно было бы показать в балансах отдельно от самой земли, поэтому они учитываются при оценке стоимости земли. Стоимость земли оценивается в текущих ценах, уплаченных за нее новым владельцем, включая списанные издержки по переходу прав собственности.

Текущая рыночная стоимость земли может существенно меняться в зависимости от местоположения и видов использования земли, поэтому при определении стоимости земли рекомендуется учитывать местоположение и вид использования конкретного участка.

На рынке недвижимости, так же как в бухгалтерском учете, часто не проводятся различия между самой землей и расположенными на ней постройками. Поэтому для оценки стоимости земли как элемента национального богатства необходимы дополнительные вычисления. Если стоимость земли нельзя разделить от стоимости расположенных на ней зданий и сооружений или плантаций, виноградников и т. п., то такой комбинированный актив следует относить к категории, на которую приходится основная часть его стоимости.

Ресурсы недр включают разведанные запасы полезных ископаемых, расположенные на поверхности земли или под ней, эксплуатация которых при достигнутом уровне технологии и существующей системе относительных цен экономически оправдана. Объекты (шахтные стволы, буровые скважины и прочие горнодобывающие площадки) относятся к сооружениям, а не к ресурсам недр.

Стоимость данных природных ресурсов определяется на основе текущей стоимости чистых доходов, ожидаемых в будущем от их промышленной эксплуатации. Данные оценки предполагают некоторую определенность и должны постоянно пересматриваться. Смена владельцев недр в практике функционирования зарубежной рыночной экономики — явление достаточно редкое, и получить рыночные цены, необходимые для оценки их стоимости, достаточно затруднительно. На практике можно руководствоваться оценками, указываемыми владельцами этих активов в собственных счетах.

Другие природные активы, в состав которых входят некультивируемые биологические ресурсы и водные ресурсы, отражаются в балансах в том случае, если признается, что они имеют самостоятельную экономическую стоимость, не учтенную в стоимости земли. В данном случае возможность наблюдения рыночных цен сомнительна и оценка таких активов обычно основывается на оценке текущей стоимости доходов, ожидаемых в будущем от их эксплуатации.

Таким образом, при стоимостной оценке материальных произведенных активов в международной практике применяется два подхода. Первый состоит в оценке по текущей рыночной стоимости, второй — на основании оценки будущих доходов.

В настоящее время в российской статистической практике стоимостной оценки земли, недр, а также других природных активов не производится, что связано с неразвитостью рынка земли в России (не завершена разработка законодательства, регулирующего операции на данном рынке), а также с неразработанностью методик учета и оценки других элементов материальных произведенных активов.

Вместе с тем, российская статистика показывает ряд оценок этих видов российских ресурсов в натуральных измерителях, что позволяет составить представление об уровне обеспеченности России природными богатствами по сравнению с другими странами мирового сообщества.

По сравнению с большинством стран мира Россия имеет громадную территорию (более 17 млн кв. км), на которой сосредоточены значительные и весьма разнообразные природные ресурсы. По объему разведанных запасов минерального сырья Россия занимает ведущее место в мире.

Россия обладает достаточно развитой минерально-сырьевой базой. В стране открыто и разведано около 20 тыс. месторождений полезных ископаемых. Валовая потенциальная ценность разведанных балансовых запасов основных видов полезных ископаемых России в середине 90-х гг. оценивалась в 28,6 трлн долл., а прогнозный потенциал — в 140 трлн долл. США.

По данным Министерства природных ресурсов, страна располагает самыми крупными в мире разведанными запасами природного газа, одними из крупнейших в мире запасами сырой нефти, каменного угля, золота, алмазов, платины, которые активно вовлекаются в разработку (табл. 5.24).

Очевидно, что Россия играет важную роль в мировом минерально-сырьевом комплексе. Из общего объема полезных ископаемых, добываемых в мире, на долю России приходится: 55% — апатитов, 28% — природного газа, 26% — алмазов, 13% — цветных и редких металлов, 12% — нефти, 12% — каменного угля.

Таблица 5.24

Общая потенциальная ценность запасов ископаемых России*

(начало 1996 г.)

Запасы	Млрд долл.	%
Всего	28560	100
Природный газ	9190	32,2
Уголь и сланцы	6651	23,3
Нефть и конденсат	4481	15,7
Руды черных металлов	1662	6,8
Руды цветных и редких металлов	1807	6,3
Руды благородных металлов и алмазы	272	1,0
Уран	4	0,01
Прочие полезные ископаемые	4197	14,7

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1997.

Дефицитными видами минерального сырья в России являются марганец, хром, уран, титан, цирконий, высококачественные бокситы, некоторые виды нерудного минерального сырья. Дефицит обусловлен отсутствием на территории России крупных месторождений.

Потенциальные ресурсы природного газа в стране на начало 90-х гг. оценивались в 211,8 трлн куб. м. В настоящее время доля России в мировых запасах газа составляет 35,4%.

Ресурсная база природного газа характеризуется высокой степенью концентрации запасов в отдельных регионах и крупных месторождениях, что создает благоприятные условия для добычи и транспортировки газа по трубопроводам.

В 1995 г. в России было добыто 618 млрд куб. м природного газа, что составляет более 1/3 мировой добычи этого сырья. Основным районом, обеспечивающим 4/5 добычи газа в России, является Западная Сибирь и в первую очередь — север Тюменской области.

В бывшем Советском Союзе добыча нефти своего пика достигла в 1988 г. — 562 млн тонн, после чего началось падение производства. Еще в 1991 г. по уровню добычи нефти (461 млн тонн) Россия сохраняла первое место в мире. К 1993 г. добыча нефти сократилась до 340 млн тонн и по этому показателю страна уступала Саудовской Аравии (408 млн тонн) и США (402 млн тонн). В 1995 г. добыча нефти в России сократилась до 312 млн тонн. В настоящее время начальные запасы месторождений нефти, находящиеся в разработке, выработаны в среднем на 48%.

Россия обладает самыми крупными в мире вероятными ресурсами каменного угля, составляющими 30% мировых (5,3 трлн тонн). Разведанные запасы угля в России оцениваются в 202 млрд тонн (12% мировых). По этому показателю Россия занимает 3-е место в мире после США (445 млрд тонн) и Китая (272 млрд тонн).

Доля разведанных запасов высококачественных коксующих дефицитных углей и антрацита составляет всего 12% общих запасов каменного угля в России. Доля угля в стране продолжает сокращаться.

Россия остается одним из крупнейших в мире производителей драгоценных металлов и драгоценных камней. Прогнозные ресурсы золота оценива-

ются в 150 тыс. тонн. По разведанным месторождениям (около 5 тыс. тонн) Россия отстает лишь от ЮАР и значительно превосходит Австралию и Канаду. Обеспеченность разведанными запасами золота в целом по стране составляет около 30 лет.

В конце 70-х гг. СССР достиг рекордного уровня добычи золота — 280 тонн в год. Советский Союз был второй (18% мировой добычи) после ЮАР золотой державой мира. После распада СССР и отделения Средней Азии и Армении, ежегодно приносивших в казну 70-75 тонн золота, Россию обогнали США и Австралия. В середине 90-х гг. страна занимала 5-е место по объему добычи золота, а ее доля в мировой добыче золота составляла 6–7%.

Добыча золота осуществляется на территории 28 регионов России, однако 805 золотодобывающих предприятий находятся в районах Крайнего Севера.

С начала 90-х гг. в динамике добычи золота в России в целом прослеживается понижающаяся тенденция. В 1992 г. было произведено 146,1 тонны, в 1993 г. — 149,5, в 1994 г. — 142,6 тонны. В 1995 г. при квоте добычи в 162 тонны фактически было добыто 101,3 тонны золота, кроме того, на предприятиях цветной металлургии попутно получено 5,6 тонны золота, из лома и отходов произведено 4,1 тонны. Таким образом, в 1995 г. в России было произведено 111 тонн золота. В 1996 г. и последующих годах добыча золота еще более упала. В настоящее время в отрасли работает 900 золотодобывающих предприятий, из которых 600 на правах недропользователя (в том числе 82 акционерных общества, 34 государственных предприятия и 340 артелей старателей).

В 1996 г. около 60% добываемого в России золота приходилось на старателей. Следует обратить внимание на достаточно низкий уровень производительности труда в отрасли. В середине 90-х гг. на одного старателя приходилось в среднем 2 кг добываемого золота. На государственных предприятиях этот показатель составлял 300–400 г. Для сравнения: в Австралии, где добыча ведется круглый год, на одного работающего приходится 18 кг золота.

В российской золотодобывающей отрасли идет серьезная структурная перестройка. Если раньше 855 тонн металла добывалось из россыпных месторождений и 155 тонн из рудных, то сейчас акцент делается на разработку рудных запасов. Это связано, во-первых, с тем, что большая часть золота (80%) сосредоточена в рудах, а во-вторых, при разработке рудных месторождений требуется меньше капитальных вложений, в том числе иностранных, и значительно ниже ущерб окружающей среде.

Начиная с 1992 г. из-за резкого сокращения объема геологоразведочных работ добыча золота не компенсируется приростом запасов. Обеспеченность добычи разведанными запасами россыпного золота составляет в среднем по России 8–9 лет.

Согласно разработанной правительственной программе, добыча российского золота может и должна увеличиваться, однако это будет зависеть от эффективности привлечения отечественного и иностранного капитала. По существующим оценкам, для успешной реализации программы потребуются инвестиции общим объемом от 4 до 5 млрд долл. США.

Долгое время золотодобывающая промышленность была закрыта для иностранных инвесторов, однако экономические реформы сделали эту отрасль привлекательной для них. В 1994 г. иностранные инвестиции в золотодобывающую промышленность России составили 72 млн долл., в 1995 г. — 49 млн долл.

Россия располагает крупными месторождениями алмазов, а по добыче занимает 2-е место в мире после ЮАР. Общий годовой объем мировой добычи алмазов оценивается в 100 млн карат, из которых на долю России приходится 20–25%. В стоимостном выражении российские запасы алмазов оцениваются в 5 млрд долл. США.

Россия — единственная страна в мире, осуществляющая одновременно добычу, переработку и экспорт алмазного сырья и бриллиантов. За относительно короткий период времени здесь фактически с нуля созданы две отрасли мирового значения: алмазодобыча (с 1955 г.) и гранильная промышленность (с 1967 г.).

В России много перспективных алмазных районов, однако до сих пор основным остается Республика Саха (Якутия). На созданную в 1993 г. компанию «Алмазы России — Саха» приходится до 99,8% общей добычи алмазов в стране. В настоящее время компания разрабатывает 5 конкретных месторождений и 2 россыпи. Успешно эксплуатируются трубки «Мир», «Удачная», «Сыктанская». Перспективно недавно открытое крупное месторождение — трубка «Ботуобинская».

В 1995 г. началась опытно-промышленная разработка одного из крупнейших в мире месторождений алмазов в Архангельской области (Беломорье), названного в честь М. В. Ломоносова. Запасы драгоценных камней на этом месторождении оцениваются в несколько десятков миллиардов долларов. При разработке месторождения, кроме традиционного карьерного метода добычи планируется использовать два более экологических способа — бурение скважин большого диаметра и гидродобычу.

Производство платины в России за последние годы упало почти на треть из-за сокращения добычи никеля и меди (платина является побочным продуктом при разработке коренных месторождений медно-никелевых сульфидных руд), тем не менее страна сохраняет 2-е место в мире (после ЮАР) по производству металлов платиновой группы. Ежегодный объем добычи платины и платиноидов в России составляет около 130–140 тонн, а объем экспорта — примерно 37 тонн.

Следует подчеркнуть, что на мировом рынке роль платины как драгоценного металла и сырья для высокотехнологичных отраслей растет, поскольку ее техническое применение значительно превосходит возможности золота.

Созданные в прошлые годы инфраструктура и производственные мощности по добыче и производству нефти, природного газа, каменного угля, железной руды, цветных и благородных металлов, алмазов, агрохимического сырья пока обеспечивают внутренние потребности экономики России, а также позволяют поставлять значительную часть минерального сырья на внешний рынок.

По удельному показателю обеспеченности активными запасами (соотношение запасов и текущей годовой добычи), разработка которых экономически целесообразна по критериям мирового рынка, Россия по их основным компонентам уступает зарубежным странам. Только по природному газу, золоту, серебру и алмазам этот показатель выше общемирового. По многим видам минерального сырья обеспеченность составляет всего 25–50 лет, а по свинцу, цинку, сурьме и россыпному золоту обеспеченность весьма низка — менее 20 лет.

Кроме того, на территории России отсутствуют отвечающие современным требованиям промышленности разведанные запасы марганцевых, хромовых, циркониевых руд, высококачественных каолинов, барита, слюды-мусковита. Потребность промышленности России в марганце, хrome, ртути, сурьме, титане и ряде других видов минерального сырья почти полностью обеспечивается поставками из бывших союзных республик.

По важному показателю ресурсонасыщенности экономики страны — количеству потребляемых ресурсов или продуктов их первичной переработки на душу населения — Россия значительно уступает промышленно развитым странам. В частности, в начале 90-х гг. на душу населения приходилось: угля — 2,5 тонны (США — 3,5 тонны, Германии — 6,2 тонны), алюминия — 10 кг (США — 15,5, Германия — 26 кг), меди — 4,6 кг (США — 7,3, Германия — 13,7 кг), фосфорных удобрений — 16 кг (США — 157, Германия — 122 кг).

В мировом масштабе, по оценкам зарубежных исследователей, добыча и потребление минерального сырья будут возрастать, хотя и более низкими темпами, чем в 70–80-х гг.

Существенный урон национальной экономике России наносит низкая (по отношению к мировому уровню) комплектность в использовании добытых полезных ископаемых. В частности, потери попутного газа и ценных компонентов нефтяных месторождений составляют до 30–50% учтенных в недрах запасов. Наиболее значительные потери имеют место на стадии переработки добытых руд. В отвалах горнодобывающих предприятий безвозвратно утрачены многие ценные компоненты, содержащиеся в рудах.

Несмотря на весьма острые проблемы в добывающей промышленности России, именно эта отрасль обеспечивает почти треть валютных поступлений страны. Однако модель экономического развития, ориентированная на приоритетное развитие сырьевых отраслей, имеет тупиковый характер и не способна вывести страну из глубочайшего кризиса.

По уровню обеспеченности земельными ресурсами Россия занимает 1-е место в мире. Вместе с тем значительная часть земельных ресурсов России (70%) расположена в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, т. е. в зонах крайне сложных природно-климатических условий, что обуславливает их труднодоступность. Это определяет, во-первых, высокую затратность использования вовлеченных в хозяйственный оборот природных ресурсов данных регионов и, во-вторых, существенно ограничивает возможности активизации вовлечения в хозяйственный оборот не задействованных до настоящего времени природных ресурсов. Представление о составе и направлениях использования земельных ресурсов в РФ дают табл. 5.25–5.26.

Таким образом, природно-климатические условия (как на текущий момент, так и в обозримой перспективе) выступают объективным фактором, ограничивающим экономический эффект от использования природного ресурсного потенциала значительной части территории России.

Доля земельных ресурсов, используемых в сельском хозяйстве под пашню и кормовые угодья, относительно невелика: в 1991 г. она составляла 12,5% в общем объеме земельных ресурсов России, а к 1999 г. сократилась до 11,4%. Несмотря на то, что Россия — это страна с относительно высоким (по сравнению с другими странами) уровнем обеспеченности пахотными землями, экономический эффект от использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве крайне низок. По уровню урожайности сельскохозяйственных культур она существенно отстает от экономически благополучных стран мирового сообщества.

По абсолютному размеру пашни Россия занимает 3-е место в мире после США и Индии, а по размеру пашни на душу населения — 4-е — после Австралии, Казахстана и Канады.

Обеспеченность России лесными землями и массивами является одной из наиболее высоких в сравнении с другими странами (табл. 5.27), что определяет соответствующую обеспеченность страны ресурсами древесины. Концентрация на территории России значительной доли лесных земель мира (Россия вхо-

Таблица 5.25

Характеристики обеспеченности России земельными и водными ресурсами*

(млн га)

	1988	1991	1993	1998	1998-1991
1. Земельная площадь (территория)		1707,5		1707,5	100
В том числе:					
районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности		1190,6		1190,6	
В составе земельной площади:					
земли, используемые землепользователями, занимающимися сельскохо- зяйственным производством		640,7	651,0	699,9	109,2
В том числе:					
сельскохозяйственные угодья		213,0	210,1	195,2	91,6
Из них:					
пашня		131,0	129,5	121,8	92,9
кормовые угодья		79,7	76,3	69,7	87,5
земли запаса и лесного фонда		1023,4	993,8	937,6	91,6
земли прочих пользователей		43,4	62,7	70,0	161,3
Из общей земельной площади:					
покрытая лесом	771,1		763,5	756,0	98
Справочно:					
общий запас древесины	81,6		80,7	79,8	97,8
2. Водные ресурсы — всего по рекам России, тыс. м ³					4,45
Справочно:					
среднегодовалый объем — 4,27 тыс. м ³					
среднегодовалый объем крупнейших озер — 24,22 тыс. м ³					
среднегодовалый объем крупнейших водохранилищ — 4,18 тыс. м ³					

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1997.

дит в состав трех регионов мира, где расположены «легкие планеты») накладывает высокую ответственность на страну по поддержанию воспроизводства лесных площадей. Земельная площадь России, покрытая лесом за период 1983–1988 гг. увеличилась на 0,6% относительно площади 1983 г., а за период 1988–1998 гг. сократилась, по оценке, на 2% (по сравнению с 1988 г.). Соответственно уменьшился запас древесины.

Что касается общей обеспеченности России водными ресурсами, то можно отметить, что основная величина речного стока с территории России формируется в пределах страны и только около 5% поступает с территорий сопредельных государств. Забор воды на нужды потребления из природных источников (включая морскую воду) составляет в целом по стране (по оценке 1996 г.) 92 куб. км, или 2% возобновляемых ресурсов (4,3 тыс. куб. км). В ряде регионов эта оценка превышает 40%. Таким образом, несмотря на то, что оценка уровня самообеспеченности страны водными ресурсами (в том числе пресными водами — табл. 5.28) в целом достаточно высока, неравномерность распределения их по территории приводит к ощутимому дефициту водных ресурсов в регионах, расположенных в засушливых зонах. Это обуславливает необходимость дополнительных издержек на водоснабжение регионов, опреснение воды и т. д.

Таблица 5.2†

Обеспеченность пахотными землями в России и других странах мира*

Страна	Млн га	На 100 чел., га	Страна	Млн га	На 100 чел., га
США	186	71	Таиланд	17,6	30
Индия	166	18	Испания	15,6	40
Россия	127,5	87	Судан	12,9	46
Китай	92,5	8	ЮАР	12,4	31
Австралия	47	263	Германия	11,8	15
Канада	45,4	155	Белоруссия	6,2	60
Бразилия	43,2	28	Венгрия	4,7	46
Украина	32,9	64	Узбекистан	4,5	20
Нигерия	30,2	28	Болгария	4	47
Казахстан	28,7	179	Япония	4	3
Аргентина	25	73	Новая Зеландия	2,5	70
Турция	24,7	40	Республика Корея	1,9	4
Мексика	23,2	25	Литва	2,3	62
Франция	18,3	32	Латвия	1,7	67

* Источник: Россия и страны мира. М.: Госкомстат России, 1998. С. 14-15. (Данные по России за 1997 г.; по СНГ — за 1996 г.; другим странам — за 1994 г.)

Таблица 5.2″

Лесные площади в России и других странах мира, 1995 г.

Страна	Млн га	Страна	Млн га
Россия *	768,9	Боливия	48,3
Бразилия	551	Судан	41,6
Канада	245	Австралия	40,9
США	213	Аргентина	33,9
Китай	133	Танзания	32,5
Индонезия	110	Нигерия	30,2
Демократическая Республика Конго	109	Турция	24,7
Индия	65	Швеция	24,4
Мексика	55,4	Ангола	22,2
		Финляндия	20,0

* Источник: Россия и страны мира. М.: Госкомстат России, 1998. С. 14-15 (данные за 1997 г.).

Высок ресурсный потенциал российских недр. В России имеются практически все виды минерального топлива, ее недра богаты железными рудами, значительны месторождения руд цветных и редких металлов, месторождения драгоценных, полудрагоценных и цветных поделочных камней, а также других строительных и декоративных каменных материалов (мрамора, гранита, базальта).

По данным Бюллетеня иностранной коммерческой информации (БИКИ), доля России в объеме разведанных мировых запасов минерального топлива составляет по газу 30%, по нефти — 13, по углю — 12%.

Таблица 5.28

Ресурсы пресной воды в среднем на душу населения*

(куб. м)

Канада	97987	Чили	32900	Швеция	20385
Новая Зеландия	90808	Россия	28973	Бангладеш	19680
Норвегия	90032	Аргентина	28674	Австралия	18999
Бразилия	43650	Болгария	24379	Ирландия	13943
Боливия	40464	Финляндия	22114	Индонезия	13090

* *Источник:* Россия и страны мира. М.: Госкомстат России, 1998. С. 18–19 (по России — данные Министерства природных ресурсов РФ за 1996 г., по остальным странам — оценки Института мировых ресурсов за 1995 г.).

Сравнительный анализ показывает, что по уровню обеспеченности достоверными запасами природного газа Россия занимает 1-е место в мире, угля — 2-е (после США) (табл. 5.29).

Таблица 5.29

Достоверные запасы минерального топлива в России*

	Единица измерения	Запасы России	Мировые запасы	Доля России в мировых запасах, %
Природный газ	трлн куб. м	49,5	144	34,4
Нефть	млрд т	6,6	139,7	4,7
Каменный уголь	млрд т	49,1	509,5	9,6
Бурый уголь	млрд т	107,9	474,7	22,7
Уголь	млрд т	157,0	984,2	22,1

* *Источник:* Россия и страны мира. М.: Госкомстат России, 1998. С. 22 (по России — данные Министерства природных ресурсов РФ за 1996 г.).

При сохранении нынешнего уровня добычи угля в мире, по экспертной оценке, ресурсов угля хватит на 218 лет, а нефти (при развитии ресурсосберегающих технологий) на 50 лет.

Россия имеет весьма выгодное положение по уровню текущей самообеспеченности энергоносителями по сравнению с такими крупными потребителями энергоресурсов, как США и группа стран Западной Европы, где высока текущая зависимость от импорта энергоресурсов. Эти страны, потребляя почти половину добываемых в мире энергоресурсов (США — 25%, Западная Европа — 20%), характеризуются крайне невысокими параметрами самообеспечения. Так, США, по оценкам, располагает 2% мировых запасов нефти и 3,3% природного газа, а страны Западной Европы — около 1,8% разведанных запасов нефти и 3% — природного газа.

Исходя из отчетных данных за 1999 г. об объемах добычи ресурсов в натуральной оценке, Россия (при сохранении сложившегося в 1999 г. уровня добычи угля, природного газа и нефти) будет обеспечена выявленными на текущий момент собственными достоверными запасами этих видов ресурсов, соответственно, на 650 лет, 84 года и 21 год. Отметим, что значительная часть добываемого в России минерального топлива направляется на экспорт, обеспечивая потребности других стран (например, нефти — 44%, газа — 35, угля — 11%).

Вместе с тем, как показывают оценки, уже в ближайшей перспективе у России может возникнуть дефицит собственных ресурсов нефти, что связано с существенно более быстрым свертыванием геологоразведочных работ (и соответственно, снижением прироста разведанных запасов нефти) по сравнению со снижением объемов добычи. Так, применявшийся до 1991 г. для России норматив по уровню обеспеченности разведанными запасами нефти составляет 35–40 лет. Это означает, что прирост разведанных запасов (т. е. интенсивность геологоразведочных работ в отрасли) должен быть достаточным для обеспечения прогнозируемых объемов добычи. В настоящее время фактическая обеспеченность России разведанными запасами резко упала. Поддерживаемый уровень обеспеченности добычи доказанными собственными ресурсами минерального топлива существенно дифференцирован по группам стран (например, в США в 1990 г. он составлял 10 лет, в Мексике — 54 года, в Венесуэле — 77, а на Ближнем и Среднем Востоке — 110 лет).

По мере качественной трансформации технической базы и применяемых в стране технологий, развития процессов энергосбережения у России появятся дополнительные возможности расширять экономический эффект от использования топливных ресурсов (например, в результате увеличения экспортных поставок). Потенциал же энергосбережения в стране весьма высок: по данным МЭА за 1995 г., энергоемкость национального хозяйства в России, выраженная в тоннах нефтяного эквивалента на 1 тыс. долл. ВВП, составляла 1,74 (усредненная оценка в мире в целом выходила на уровень 0,39, а в развитых странах — 0,24).

Если со временем России удастся кардинально изменить структуру производства и экспорта, более рачительно расходовать природные ресурсы, экономия их для будущих поколений, то это явится основой и для пересмотра норматива по обеспеченности экономики разведанными запасами нефти.

Актуальной проблемой остается ускоренное обеспечение отечественных потребителей относительно дешевой, по сравнению с мировыми ценами, минерально-сырьевой продукцией.

Решать эту проблему можно по четырем направлениям:

- увеличивать поставки сырьевых ресурсов из стран СНГ;
- создавать новые производственные мощности на базе высокоэффективных ресурсов минерального сырья;
- ускоренно внедрять высокоэффективные технологии в добычу и переработку минерального сырья;
- участвовать в освоении высокоэффективных месторождений за рубежом на правах собственности.

Во многих случаях законодательство не успевает реагировать на перманентно изменяющуюся ситуацию. Не исключение и принятый еще в марте 1995 г. закон о внесении изменений и дополнений в закон Российской Федерации «О недрах» (последний был принят в 1992 г.), в котором затронута лишь часть вопросов фундаментальной проблемы регулирования отношений, возникающих в процессе использования недр, и не учтены последние достижения горной и экономической науки в этой области.

Необходимо сформировать научно обоснованную систему платежей за природные ресурсы, акцизов, дифференциальной горной ренты и налогов горных предприятий.

Топливо-энергетический комплекс страны продолжает оставаться наиболее привлекательным и прибыльным для инвесторов. В этом секторе уже в ближайшее время намечается реализация крупных проектов: Сахалин-1, Сахалин-2, Тимано-Печорский проект. В настоящее время рассматривается ряд предложений по комплексу проектов значительного масштаба.

5.5.2. Нематериальные произведенные активы

В состав нематериальных произведенных активов входят активы, дающие исключительное право своим владельцам на занятия конкретными видами деятельности или на производство определенных видов товаров и услуг. Другие институциональные единицы (юридические и физические лица) не имеют таких прав без специального разрешения владельцев соответствующих активов.

Владельцы данного вида активов могут получать монопольные прибыли. Эта группа активов включает объекты патентования (лицензии, ноу-хау и т. д.), договоры об аренде и другие контракты с правом передачи в пользование, а также приобретенный «гудвилл» (условная оценка стоимости деловых связей и репутации).

Стоимость нематериальных произведенных активов выражают в текущих ценах, если такая возможность существует при их купле-продаже. В ином случае оценивается текущая стоимость будущих доходов, ожидаемых владельцами этих активов. Стоимость приобретенного «гудвилла» оценивается по стоимости приобретения за вычетом накопленной амортизации (соответствующим образом переоцениваемой).

Российская статистика пока не представляет данных по этой части национального богатства в силу незавершенности методик по их учету и оценке.

Финансовые активы (пассивы)

Обеспеченность высоких (ускоренных) темпов экономического роста ресурсами основных производственных и материальных оборотных средств зависит от финансового состояния страны (ее хозяйствующих субъектов, выступающих в роли производителей, инвесторов и потребителей). Поэтому финансовые активы (пассивы) в стране выступают важным элементом СЭПНХСС. Их размер в значительной степени определяет возможности расширения объемов производства в стране, а следовательно, возможности расширения и качественного совершенствования всех форм потребления и накопления.

В элементный состав финансовых активов (пассивов) как составляющей национального богатства, согласно методологии СНС, включаются:

- монетарное золото и специальные права заимствования (СПЗ) или в английской транскрипции СДР;
- валюта и депозиты;
- ценные бумаги (кроме акций);
- акции и прочие виды участия в акционерном капитале;
- кредиты и займы;
- страховые технические резервы;
- прочая дебиторская и кредиторская задолженность;
- прямые иностранные инвестиции (справочно).

Финансовые активы и пассивы (обязательства) также оцениваются по текущей стоимости, если они являются объектом купли-продажи на организованных финансовых рынках. При этом в цену оценки не включаются плата за услуги, сборы, комиссионные и аналогичные платежи за обслуживание при совершении сделок. Стоимость финансовых требований, не обращающихся на организованных рынках, должна быть оценена по сумме, которую должник обязан уплатить кредитору для погашения имеющегося у кредитора требования.

Монетарное золото и специальные права заимствования. Стоимость монетарного золота и СПЗ оценивается в ценах, устанавливаемых на организованных рынках или в двусторонних соглашениях между центральными банками. Стоимость СПЗ рассчитывается МВФ ежедневно; при этом за основу берется «корзина валют», а курсы по отношению к национальным валютам выводятся

из цен на валютных рынках. Состав «корзины» и веса отдельных валют периодически пересматриваются.

Наличная валюта и депозиты. Стоимость наличной валюты (наличных денег) оценивается по номинальной стоимости самой валюты. Стоимость депозитов, отражаемая в балансах кредиторов и дебиторов, равна основной сумме долга, которую дебитор обязан возратить кредитору по условиям соответствующего договора при ликвидации депозита.

Ценные бумаги (кроме акций) оцениваются по стоимости их купли-продажи или по текущей стоимости, существующей на рынке.

Краткосрочные ценные бумаги (и соответствующие обязательства) оцениваются по их текущей рыночной стоимости. Такой метод особенно важен в условиях высоких темпов инфляции или высоких номинальных ставок процента. При отсутствии рыночной оценки стоимости краткосрочные бумаги, выпущенные по номиналу, должны оцениваться по их номинальной стоимости плюс сумма начисленных процентов, срок выплаты которых не наступил, или начисленных, но не выплаченных процентов, а дисконтированные бумаги — по цене эмиссии плюс сумма начисленных процентов. Однако чем больше первоначальный срок погашения ценной бумаги, выпущенной с дисконтом, тем менее приемлем метод оценки такой бумаги по ее номинальной стоимости. В связи с этим рекомендуется использовать номинал только при оценке дисконтированных векселей, срок погашения которых не превышает трех месяцев, а также краткосрочных векселей и облигаций, выпущенных по номиналу и имеющих фиксированную ставку процента.

Долгосрочные ценные бумаги (и соответствующие обязательства) оцениваются в текущих ценах на ценные бумаги, обращающиеся на финансовых рынках. В условиях, когда общий уровень рыночных ставок колеблется, рыночная стоимость таких облигаций может существенно отличаться от их номинала, уменьшенного на сумму остающихся до срока погашения действительных и/или условно начисленных процентов.

Кредиты и займы. Стоимость, отражаемая в балансах кредитора и дебитора, равна сумме основного долга, которая должна быть уплачена дебитором кредитору по договору до наступления срока погашения полученного кредита.

Следует обратить внимание на то, что совокупной оценки стоимости финансовых активов страны статистическими органами в настоящее время также не проводится из-за незавершенности методики разработки финансового счета в составе системы консолидированных национальных счетов. Вместе с тем статистикой разрабатываются оценки по некоторым элементам финансовых активов как в целом по стране (например, монетарное золото и СТЗ (СДР)), так и по отдельным секторам экономики (например, финансовые активы системы коммерческих банков, органов денежно-кредитного регулирования), ряду других составляющих.

Оценка финансовых ресурсов по тем видам, которые представлены в отечественной статистике, показывает весьма низкую обеспеченность России (в сравнении с другими странами) этими видами ресурсов.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Анализ динамики формирования объемов и структуры совокупного экономического потенциала страны.
2. Исследование факторов развития совокупного экономического потенциала национальной хозяйственной системы страны.
3. Национальное богатство страны. Сущность, состав, роль и значение.
4. Нефинансовые произведенные активы как составная часть национально-богатства.

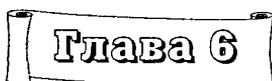
5. Основные фонды отраслей национальной экономики. Основные понятия, состав, факторы и тенденции развития.

6. Нефинансовые произведенные активы — составная часть национального богатства страны.

7. Нематериальные произведенные активы. Сущность, состав, факторы и динамика развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Богачев В. Н.* К вопросу теории и методологии национального богатства / ИЭ РАН. М., 1995.
2. *Видусов А.* Проблемы формирования инвестиционной конъюнктуры как основы воспроизводства национального богатства // Воспроизводство национального богатства в условиях перехода к рынку. М., 1992.
3. Национальное богатство в условиях формирования рыночных отношений / Под ред. В. К. Фальцмана, Е. М. Бухвальда. М.: Наука, 1994.
4. Россия — 2015: оптимистический сценарий / Под ред. акад. Л. И. Абалкина / М., ММВБ. 1999.



Глава 6

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

6.1. Экономическое содержание и особенности формирования инвестиционного потенциала

Национальная экономика любой страны для осуществления воспроизводственного процесса требует определенного объема инвестиционных ресурсов. Разработка инвестиционной политики во многом предопределяется макроэкономическим состоянием национальной экономики и, конечно, размерами инвестиционных ресурсов, т. е. инвестиционным потенциалом.

Под инвестициями понимаются денежные средства, целевые банковские вклады, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения доходов (прибыли) и достижения положительного социального эффекта.

Инвестиционная деятельность представляет собой вложение финансовых средств и совокупность практических действий по их реализации.

Инвестиции определяются как процесс, в ходе которого ресурсы преобразуются в затраты в соответствии с целевыми установками инвесторов — получением эффекта.

Заслуживает внимания определение процесса инвестирования в книге «Инвестиции» американских экономистов Уильяма Ф. Шарпа, Гордона Дж. Александра и Джеффри В. Бэйли: «В наиболее широком смысле слово «инвестировать» означает «расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую их сумму в будущем». Как справедливо сказано далее, с процессом инвестирования неразрывно связаны время и риск. Поскольку вознаграждение поступает позже, величина его заранее зачастую неизвестна, к тому же существует риск неполучения вознаграждения вообще.

Инвестиции можно подразделить на реальные инвестиции, финансовые инвестиции и сбережения.

К реальным инвестициям в широком смысле можно отнести:

- вложения в уставные фонды предприятий и организаций, хозяйственных обществ;
- предоставленные предприятиям, организациям, учреждениям займы и кредиты;
- приобретение объектов недвижимости;
- золото;
- предметы коллекционирования.

В качестве инвесторов во всех случаях, за исключением второго, могут выступать как физические, так и юридические лица, во втором — преимущественно юридические лица, имеющие соответствующие лицензии (например, банки и кредитные учреждения).

К финансовым инвестициям в первую очередь относятся инвестиции в государственные и негосударственные ценные бумаги:

- акции (простые и привилегированные);
- облигации.

К финансовым инвестициям относят также вложения во фьючерсные и форвардные контракты, опционы.

Если акциями и облигациями могут владеть как физические, так и юридические лица, то фьючерсы, форварды и опционы представляют интерес в основном для юридических лиц.

В качестве сбережений могут рассматриваться вклады (депозиты) физических лиц в коммерческом банке, а также банковские депозиты юридических лиц.

Привлекаемые средства банк в свою очередь вкладывает преимущественно в финансовые активы, поэтому банк считается так называемым финансовым посредником, к которым также можно причислить кредитные учреждения, страховые компании, трастовые компании, инвестиционные и пенсионные фонды.

При выборе способа и объекта инвестирования следует учитывать, что такие объекты инвестирования, как ценные бумаги, помимо текущего процентного дохода могут приносить прибыль вследствие увеличения рыночных котировок на рынке ценных бумаг.

Недвижимость, золото и предметы коллекционирования привлекательны в качестве объектов инвестирования вследствие постоянной тенденции к повышению их стоимости, и прибыль от вложения в эти объекты может быть получена при их дальнейшей продаже.

Вкладывая деньги в коммерческий банк, следует иметь в виду, что доходность по вкладу определяется условиями соответствующего договора и не может значительно превышать ставку рефинансирования, установленную Центральным банком Российской Федерации.

При выборе объектов инвестирования следует проявлять осторожность и осмотрительность. Необходимо помнить, что любая инвестиционная деятельность связана с риском и никто не может дать гарантий, что средства, вложенные в какой-нибудь инвестиционный проект, не только сохранятся, но и приумножатся.

С точки зрения затрат, инвестиции характеризуют направления вложений и выступают как объекты инвестиционной деятельности. Они включают:

- вновь создаваемые и реконструируемые основные фонды, а также оборотные средства во всех отраслях хозяйства;
- ценные бумаги и целевые денежные вклады;
- научно-техническую продукцию;
- имущественные права и права на интеллектуальную собственность, имеющие денежную оценку.

В процессе воспроизводства происходит постоянная трансформация объекта инвестиций, отражающая его двойственную природу: ресурсы преобразуются во вложения, в результате использования вложений формируется доход, являющийся источником инвестиционных ресурсов следующего цикла и т. д. При этом инвестирование в создание и воспроизводство основных фондов осуществляется в форме капитальных вложений. На современном этапе развития наблюдается постепенное изменение структуры капитальных вложений по формам собственности. Однако доля инвестиций в государственную собственность по-прежнему остается наибольшей.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также поставщики, юридические лица (банковские, страховые и посреднические организации, инвестиционные фонды) и другие участники инвестиционного процесса.

Субъектами инвестиционной деятельности могут быть физические и юридические лица, в том числе иностранные, а также государства и международные организации.

Инвесторы осуществляют вложения собственных, заемных и привлеченных средств и обеспечивают их целевое использование.

Заказчиками могут быть инвесторы, а также любые иные физические и юридические лица, уполномоченные инвестором реализовывать инвестиционный проект, не вмешиваясь при этом в предпринимательскую деятельность других участников инвестиционного процесса, если иное не предусмотрено договором (контрактом) между ними. В случае если заказчик не является инвестором, он наделяется правами владения, пользования и распоряжения инвестициями на период и в пределах полномочий, установленных договором. Пользователями объектов инвестиционной деятельности могут быть инвесторы, а также другие физические и юридические лица, государственные и муниципальные органы, иностранные государства и международные организации, для которых создается объект инвестиционной деятельности. В случае если пользователь объекта инвестиционной деятельности не является инвестором, отношения между ними и инвестором определяются договором об инвестировании. Субъекты инвестиционной деятельности вправе совмещать функции двух или нескольких участников.

Объектами инвестиционной деятельности в РФ являются:

- вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях народного хозяйства;
- ценные бумаги (акции, облигации и др.);
- целевые денежные вклады;
- научно-техническая продукция и другие объекты собственности;
- имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Аналогичные объекты включают и иностранные инвестиции, если они не противостоят законодательству РФ.

Иностранные инвесторы имеют право осуществлять инвестирование на территории России посредством:

- долевого участия в предприятиях, создаваемых совместно с юридическими и физическими лицами РФ;
- создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также филиалов иностранных юридических лиц;
- приобретения предприятий, зданий, сооружений, долей участия в предприятиях, паев, акций, облигаций и других ценных бумаг, а также другого имущества, которое по законодательству РФ может принадлежать иностранным инвесторам;

- приобретения прав пользования землей и другими природными ресурсами;
- приобретения займов, кредитов, имущества и других прав.

Запрещается инвестирование в объекты, создание и использование которых не отвечает требованиям экологических, санитарно-гигиенических и других норм, установленных законодательством, действующим на территории РФ, или наносит ущерб охраняемым законом правам и интересам граждан, юридических лиц или государства.

Субъекты инвестиционной деятельности действуют в инвестиционной сфере, где осуществляется практическая реализация инвестиций. В состав инвестиционной сферы включаются:

- капитальное строительство, где происходит вложение инвестиций в основные и оборотные производственные фонды отраслей. Эта сфера объединяет деятельность заказчиков-инвесторов, подрядчиков, проектировщиков, поставщиков оборудования, граждан в индивидуальном жилищном строительстве и других субъектов инвестиционной деятельности;
- инновационная сфера, где реализуются научно-техническая продукция и интеллектуальный потенциал;
- обращение финансового капитала (денежного, ссудного и финансовых обязательств в различных формах).

Перечисленные сферы инвестирования составляют инвестиционный потенциал страны.

Для выработки концепции формирования инвестиционного потенциала требуется:

- обосновать стратегическую роль и объем производственного накопления в системе расширенного воспроизводства, направить финансовые средства на приоритеты современного экономического роста;
- активизировать деятельность территориальных организаций инвестиционного комплекса, сформировав систему региональных инвестиционно-строительных комплексов в форме строительно-финансовых корпораций;
- обеспечить определенную синхронность динамики финансирования и инвестиций в развитие производства в базовых отраслях экономики;
- формировать финансово-промышленные группы, создаваемые по замкнутым воспроизводственным и технологическим структурам для осуществления структурно-инвестиционной политики в отраслях, межотраслевых комплексах, экономических районах;
- принимать меры по стимулированию производственных инвестиций, а также ограничению накопления непроизводственных капитальных активов;
- определить приоритетными и осуществить комплекс мер по ускоренному развитию машиностроения, промышленности строительных материалов, капитального строительства, производства товаров народного потребления;
- дифференцировать ставки процентов по инвестиционным кредитам для производственных отраслей и по ссудам для торговых операций и межбанковского оборота.

Инвестиционный потенциал национальной экономики характеризуется рядом показателей, количественных и качественных. Оценка с количественной стороны показывает возможные поступления инвестиций в экономику страны из основных источников инвестирования. Такая характеристика должна отражать объемы инвестиций в основные фонды производственного и непроизводственного назначения, объемы прямых и портфельных инвес-

тихий (применительно к вливанию иностранного капитала в национальную экономику), объемы поступления финансовых средств и объемы ввода в действие основных производственных фондов и т. д. Эта характеристика также отражает объемы предоставляемых кредитов на безвозвратной и возвратной основе.

За прошедшие 10 лет в России значительно сократился объем инвестиций в экономику. Абсолютный уровень инвестиций с 1991 г. снизился на 3/4, причем объем инвестиций производственного назначения сократился на 4/5 и в 1999 г. составил 22% от уровня 1991 г.

Основной объем инвестиций производят предприятия (83%), в том числе 20% — за счет привлеченных средств. Более половины этих вложений приходится на федеральные естественные монополии. Это означает, что обрабатывающая промышленность испытывает острейший недостаток инвестиций при отсутствии внутренних источников накоплений.

Инвестиционный кризис признается основным фактором резкого снижения производственного потенциала России. За годы реформ доля валового накопления, в том числе накопления основного капитала в структуре ВВП страны, заметно снизилась — в этом отношении Россия стала уступать многим своим конкурентам (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Структура использования валового внутреннего продукта*

(% к итогу)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ВВП — всего	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:							
расходы на конечное потребление:							
домашних хозяйств	49,9	64,2	69,6	71,2	71,4	74,2	76
государственных учреждений	33,7	4,9	44,1	49,3	48,8	50,6	55,9
некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	14,3	17,9	22,5	19,5	20,2	21,4	18,1
1,9	5,4	3,0	2,4	2,4	2,2	2,0	
Валовое накопление	35,7	27,8	25,8	25,4	24,5	22,9	16,1
Из него:							
накопление основного капитала	24,7	21,0	22,0	21,3	21,1	19,3	17,4
изменение запасов материальных оборотных средств	11,0	6,8	3,8	4,1	3,4	3,6	-1,3
Чистый экспорт товаров и услуг	14,4	8,0	4,6	3,4	4,1	2,9	7,9
* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.							

Снижение возможностей для роста капиталовложений привело к изменению производственной и технологической структуры инвестиций в основной капитал (табл. 6.2).

Таблица 6.2

Воспроизводственная структура инвестиций в основной капитал по объектам производственного назначения*

(%)

Инвестиции	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе на:									
техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий	53	54	53	51	46	47	48	48	47
расширение действующих предприятий	15	16	15	14	14	12	10	10	9
новое строительство	28	26	27	29	34	36	37	37	38
отдельные объекты действующих предприятий	4	4	5	6	6	5	5	5	6

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.

Начиная с 1993 г. доля затрат на техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих предприятий в общем объеме капитальных вложений постоянно снижалась, а возрастала доля нового строительства, при котором значительно вложения в пассивную часть основного капитала (табл. 6.2).

Удельный вес активной части основного капитала, главной составляющей которой являются машины и оборудование, снизился с 1990 по 1997 г. почти на треть. В результате если в 1990 г. разрыв между долей активной части инвестиций в основной капитал и пассивной его частью составлял 1,6 раза в пользу последней, то к 1998 г. он увеличился до 2,7 раз (табл. 6.3).

Таблица 6.3

Технологическая структура инвестиций в основной капитал*

(% к итогу)

Инвестиции	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
В основной капитал — всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе на:									
строительно-монтажные работы	44	47	49	60	65	64	63	60	54
оборудование, инструменты и инвентарь	38	32	25	24	20	22	24	27	27
прочие капитальные работы и затраты	18	21	26	16	15	14	13	13	19

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.

Необходимость радикального обновления производственного аппарата страны и коренных изменений его структуры выдвинулась в число ключевых проблем перспективного периода. На высокую степень изношенности производственного аппарата указывают существенные изменения возрастной структуры основного капитала (табл. 6.4).

Таблица 6.4

Возрастная структура производственного оборудования в промышленности*

(%)

Год	Все оборудование на конец года, %	Из него в возрасте, лет					Средний возраст, лет
		до 5	6-10	11-15	16-20	свыше 20	
1990	100	29,4	28,3	16,5	10,8	15,0	10,8
1994	100	14,7	29,8	20,7	13,8	21,0	13,4
1995	100	10,9	29,5	21,7	14,9	23,0	14,3
1996	100	8,0	27,4	23,2	15,9	25,5	15,0
1997	100	5,4	24,0	24,6	17,5	28,5	15,9
1998	100	3,1	24,2	24,9	18,0	29,8	16,6

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.

Средний возраст производственного оборудования в промышленности России за период 1990 по 1998 г. увеличился более чем на 50% и достиг почти 17 лет; среднегодовой прирост этого показателя составил 5,6% (для сравнения с 1985 по 1990 г. среднегодовой прирост составил 1,4%).

Доля производственного оборудования в возрасте до пяти лет упала в 90-х гг. почти в 10 раз и снизилась в 1998 г. до ничтожно малой величины, тогда как в 1990 г. и раньше эта доля была доминирующей. Доля оборудования старше двадцати лет возросла почти в 2 раза и в 1998 г. впервые стала преобладающей. В 1,7 раза увеличилась доля оборудования с возрастом от 16 до 20 лет и соответственно в 1,5 раза — с возрастом от 11 до 15 лет. Статистика свидетельствует, что наиболее сильно снижалась доля самого нового оборудования (в возрасте до 5 лет) и, наоборот, быстрее других повышалась доля самого старого оборудования (в возрасте свыше 20 лет). В результате эти крайние группы оборудования поменялись местами.

Быстрое старение парка оборудования в промышленности в России ведет к увеличению доли оборудования, находящегося в критическом возрасте.

Значительное количество машин и оборудования функционирует за пределами экономически оправданного времени. Средние фактические сроки службы как основного капитала в целом, так и его активной части еще в дореформенные годы значительно превышали нормативные периоды эксплуатации. Сейчас средний возраст промышленно-производственного оборудования достиг почти 16 лет, а средние фактические сроки его службы — 33 лет. Это не только более чем в 2,5 раза превышает установленные нормативные сроки службы техники, но и в 3-3,5 раза — аналогичные показатели развитых стран.

Из табл. 6.5 видно, что износ основного капитала в 1998 г. составил более 52%. Причем наиболее высок износ оборудования в нефтеперерабатывающей промышленности — почти 63%, в химической и нефтехимической — более 61, нефтедобывающей — 57, в легкой — почти 56, в отраслях лесопромышленного комплекса — более 55, в машиностроении — более 52%. Чтобы обновить производственный капитал, повысить его конкурентоспособность и технический

Таблица 6.5

Износ основных фондов промышленности*

(% к общей стоимости на конец года)

	1990	1994	1995	1996	1997	1998
Вся промышленность	46,4	47,2	47,9	40,2	52,0	52,4
В том числе отрасли:						
электроэнергетика	40,6	43,4	35,7	47,4	48,3	48,9
топливная	46,7	48,2	51,2	52,6	53,7	54,2
нефтедобывающая	43,8	49,7	54,1	55,2	56,2	57,0
нефтеперерабатывающая	89,6	67,0	65,1	63,6	62,2	62,8
газовая	36,9	39,8	45,3	47,4	48,9	48,2
угольная	42,8	38,9	39,6	40,0	40,5	40,9
черная металлургия	50,1	44,8	46,9	48,9	50,2	50,8
цветная металлургия	46,9	45,9	47,9	48,7	49,2	51,0
химическая и нефтехимическая	56,3	53,9	57,4	59,7	60,9	61,4
машиностроение и металлообработка	47,5	45,4	47,5	50,1	51,3	52,3
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	48,3	46,8	50,2	51,1	53,3	55,3
промышленность строительных материалов	42,1	43,3	46,5	49,2	50,7	51,4
легкая	40,2	42,8	47,7	51,8	53,7	55,6
пищевая	41,4	41,1	42,8	45,7	46,1	47,0

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.

уровень, необходимы большие инвестиционные вложения в технико-технологическую реконструкцию предприятий. По расчетам, общая потребность в инвестициях для обновления физически изношенных мощностей составляет 2900–3200 млрд. руб. (в ценах 1998 г.), на замену устаревшей активной части основных фондов — 2300–2500 млрд. руб., при годовой инвестиционной программе страны (в 1998 г.), предусматривающей лишь 402 млрд. руб.

Иными словами, модернизация неконкурентоспособных мощностей займет не менее 9 лет, но сравнительно новое оборудование в этот период будет интенсивно устаревать и потребуются дополнительные инвестиции.

Приведенные оценки получены при достаточно оптимистичном прогнозе условий инвестиционно-хозяйственной деятельности в России и скорого начала экономического подъема. В случае сохранения кризисно-депрессивного состояния хозяйства и неблагоприятного инвестиционного климата в течение ряда лет возможности обновления производственного аппарата обрабатывающей промышленности будут существенно ограничены. В то же время, учитывая общее кризисное состояние национальной экономики России, спады объемов производства как в отраслях материального производства, так и отраслях сферы нематериальных услуг, состояние всех потенциалов, территориальные масштабы, политическую ситуацию, положение в мировом хозяйстве и т. д., задачи и функции инвестиционного потенциала нашей страны следует признать весьма специфичными. В частности, возрождение инвестиционного потенциала связано с формированием эффективного рынка капиталов и созданием механизмов, обеспечивающих мобилизацию ресурсов и их наиболее эффективное размещение, с расширением налоговой базы, образованием конкурентоспособного финансового сектора, системы государственных институтов страхования и гарантирования инвестиций, организацией банков развития с государствен-

ным участием, специализирующихся на инвестировании реального сектора, рынка корпоративных ценных бумаг, развитием коммерческих банков, финансовых, инвестиционных компаний и паевых инвестиционных фондов, выполнением требований законодательной базы применительно к инвестиционной деятельности, содействием в создании и расширении совместных предприятий, свободных экономических зон и т. д.

Роль инвестиционного потенциала России особенно значительна в процессе преодоления отставания технического уровня отраслей, ориентированных на внутренний рынок, коренной реконструкции морально и физически устаревших производственных мощностей, модернизации на качественно новой технической основе действующих производственных мощностей, реструктуризации научно-технического комплекса страны в плане создания новых промышленных образцов и развития опытных производств и т. п., использовании сравнительных конкурентных преимуществ российской промышленности и последовательном преодолении ее слабостей.

Важное значение имеет социальный аспект развития инвестиционного потенциала. Это прежде всего: содействие в обеспечении занятости и доходов населения, развитие и увеличение количества объектов социальной инфраструктуры, поддержка отраслей и производств, имеющих жизненно важное значение (медицинская промышленность, здравоохранение, производство средств защиты и профилактики населения и т. п.), реформирование социального сектора экономики, проведение прогрессивной технической политики в области капитального строительства и реконструкции жилья и т. д.

С одной стороны, инвестиционный потенциал — это вложение свободного капитала в хозяйствующие объекты, а также в ценные бумаги с целью получения дохода или установления влияния, контроля над инвестируемым объектом, с другой — это содействие и реальное участие в социально-экономической деятельности объектов и сфер национальной экономики. Следовательно, первоочередное назначение инвестиционного потенциала — участие в материальном производстве как основе функционирования национальной экономики. Главное же назначение инвестиционного потенциала созвучно основной общенациональной задаче и предполагает переход к стабильному динамичному экономическому росту.

Иными словами, инвестиционный потенциал как неотъемлемая часть экономического потенциала страны служит предпосылкой и базой решения социально-экономических задач, стоящих перед национальной экономикой РФ.

Необходимо четко обозначить те условия развития российской экономики, без которых невозможна активизация инвестиционно-инновационной политики.

1. Первое и основное условие — выработка нового стратегического курса инвестиционно-инновационной политики, соответствующего реалиям современного этапа формирования российской социально ориентированной экономики, обеспечивающей возобновление экономического роста. Речь идет прежде всего о переходе от инвестиционной политики выживания к активной инвестиционной политике, обеспечивающей экономический рост.

2. Принципиально важно не просто активизировать инвестиционный процесс, а реально совмещать его с инновациями. Новые вложения должны не просто накладываться на старую структуру экономики, а обеспечивать ее структурную перестройку, стимулировать внедрение новой техники и технологий.

3. Инвестиционная активность должна всемерно поощряться экономической политикой государства, особенно путем создания благоприятного инвестиционного климата, репатриации «утекающих» за рубеж российских капиталов и привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику.

4. Инвестиционный потенциал все в большей степени приобретает региональный характер, в связи с чем в регионах необходим учет и использование всех источников финансирования инвестиций. Их поддержка и стимулирование должны явиться важнейшим элементом новой региональной инвестиционной стратегии.

5. В качестве «локомотива» инвестиционного «бума» должны выступить отрасли ТЭК и металлургического комплекса. Доходы, получаемые этими отраслями, должны быть направлены на модернизацию и реконструкцию их предприятий, с активным включением в этот процесс отечественного машиностроения.

6. Необходимо обеспечить минимизацию рисков при вложении капиталов в инвестиционную и инновационную деятельность путем ранжирования факторов риска и выработки механизмов, обеспечивающих их снижение. В данном случае речь идет о рисках: технологических, финансовых, экономических, социальных, криминогенных, политических, правовых (нормативной базе и формах государственной защиты капитала).

Сегодня уровень развития социальной инфраструктуры резко дифференцирован по регионам. Это накладывает свои особенности на проведение инвестиционной политики, что далеко не всегда принимается во внимание в соответствующих законодательных документах. Если для перераспределения текущих расходов действуют механизмы бюджетного федерализма, то для инвестиционных субвенций они отсутствуют. В результате в распределении инвестиций между регионами все еще царит произвол и субъективизм.

В связи с этим требуется первоочередное решение таких проблем, как:

- создание правовой базы, регулирующей разделение функций, прав, меры контроля и ответственности за проведение инвестиционной политики между центром и регионами. Предоставление богатым регионам большей свободы в поисках ресурсов для социальных инвестиций;
- отработка критериев определения регионов, действительно нуждающихся в федеральной поддержке, с учетом сложившихся разрывов в стартовых условиях социального развития, не зависящих от самих регионов;
- объективная оценка потребностей регионов в межбюджетных потоках для финансирования капитальных затрат; инвентаризация ресурсов, поступающих в регионы по всем каналам, включая отраслевые программы.

Для этого необходим ряд условий.

1. Наличие целостной Концепции инвестиционной политики России, предполагающей, исходя из ближайших и стратегических интересов страны:

- сочетание инвестиций с инновациями;
- определение наиболее эффективных направлений использования ограниченных ресурсов и их быструю окупаемость;
- контроль за расходованием и возвратностью государственных средств, сроками их окупаемости.

2. Государственное содействие активизации инвестиционных процессов посредством правового, налогового механизмов, амортизационной политики, привлечения частного и иностранного капиталов и других факторов.

3. Интенсификация рыночных механизмов и их инфраструктуры (банков, бирж, инвестиционных фондов, страховых компаний и других учреждений рыночной инфраструктуры).

4. Хозяйственная и финансовая самостоятельность регионов в рамках федеративного устройства РФ.

В рыночной экономике, хотя и действует механизм саморегулирования инвестиционно-инновационных процессов, когда инвестирование является следствием принятия инновационных решений. Однако этот механизм требует го-

сударственной поддержки и развития. В условиях конкуренции достижения НТП пользуются наибольшим спросом, а капиталовложения лишь обслуживают процесс их внедрения в производство.

Инвестиционно-инновационные процессы в индустриально развитых странах косвенно поддерживает государство с помощью жесткой амортизационной политики, таможенных тарифов, налогов, воздействия на норму банковского процента, бюджетного финансирования государственных программ и т. п. В то же время государство осуществляет и прямую поддержку науки, которая рассматривается как стратегический источник инноваций. Так, в США из федерального бюджета финансируется от 65 до 70% затрат на фундаментальную науку.

В трансформируемой российской экономике саморегуляторы практически отсутствуют, рыночная экономика еще формируется и не вступила в фазу подъема, а управление наукой разрушено и не заменено другими, более эффективными формами руководства, учитывающим рыночные реалии. Вследствие этого снизился спрос на научную продукцию, сократился объем финансирования; начались процессы физического старения производственного аппарата, его дальнейшего технического отставания.

Для исправления сложившегося положения необходима активная государственная политика, предотвращающая разрушение ядра научно-технического потенциала, так как утрата инновационного потенциала в силу разрушения естественного механизма воспроизводства отечественной науки может привести к длительному (15–25 лет) «провалу» в его функционировании, что может лишить страну источников будущего развития.

Анализ позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время необходимо разработать стратегию сохранения и развития научно-технического и инновационного потенциала страны. Разработку стратегии целесообразно проводить с учетом богатого отечественного и зарубежного опыта и происходящих рыночных преобразований, предложив решение узловых проблем по следующим направлениям:

- реструктуризация научно-технического потенциала в различных отраслях экономики с учетом концентрации материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов в прорывных областях науки и техники;
- создание фонда имущества науки и инноваций за счет объектов науки, являющихся федеральной собственностью и не используемых по назначению;
- разработка системы использования лизинга как эффективного рыночного механизма для субъектов инновационной деятельности, разрабатывающих и выпускающих наукоемкую продукцию с использованием дорогостоящих приборов и оборудования;
- разработка механизмов привлечения банковского капитала для расширения инновационной деятельности и создания условий для развития рынка капитала;
- создание системы обязательных отчислений части прибыли от экспорта нефти, нефтепродуктов, газа и минеральных удобрений для создания фонда инноваций в топливно-энергетическом комплексе;
- создание в финансово-промышленных группах наряду с системой консолидации финансового и производственного потенциалов специального инновационного центра, координирующего и реализующего инновационные разработки;
- формирование института разработчиков и управляющих инновационными проектами из числа научно-технических работников, ученых и специалистов;

- образование на базе фондов, поддерживающих инновационную деятельность (федеральный фонд производственных инноваций, российский фонд технологического развития, фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере), ассоциации фондов для поддержки прорывных инновационных проектов;
- формирование системы целевого использования средств амортизационного фонда на финансирование мероприятий, связанных с проведением НИОКР; экспериментальных и исследовательских работ, освоением инноваций, отечественным и зарубежным патентованием новых решений, приобретением и освоением отечественных и зарубежных патентных и беспатентных лицензий;
- разработка предложений об изменении налогового законодательства, обеспечивающих значительное повышение инновационной активности.

Реализация научно-технической политики в настоящее время и в ближайшей перспективе в целях усиления социальной ориентации предполагает:

- государственную поддержку фундаментальной науки, которой принадлежит особое место в системе НИОКР, так как она представляет собой важнейший источник развития экономики страны в долговременной перспективе. Важна разработка новых технологий, соответствующих потребностям общества в связи с угрозой разрушения природной среды и здоровья человека, техногенными катастрофами, которые требуют новых знаний о природе и обществе;
- прямую государственную поддержку тех направлений, по которым в стране имеются достижения мирового уровня и их ведущая роль признана мировым сообществом (авиакосмическая техника и технологии, новые материалы, биотехнология и др.);
- воздействие государства на формирование инновационного потенциала, процесс структурных преобразований экономики. Государственная поддержка научно-технического прогресса должна предусматривать по направлениям соответствующие приоритеты структурной политики. К ним относятся:
- широкомасштабное внедрение существующих прогрессивных технологий, обеспечивающих ресурсосбережение и экологическую безопасность производства, повышение качества продукции и услуг, сокращение издержек и насыщение внутреннего рынка отечественными товарами и услугами;
- развитие принципиально новых технологий, ориентированных на повышение экспортного потенциала страны по отдельным видам наукоемкой продукции, а в перспективе — на замену базисных технологий.

Основным инструментом научно-технической и инвестиционной политики должны стать федеральные целевые программы (научно-технические, инновационные, производственные, социально-экономические, оборонные и др.).

При этом необходимо подчеркнуть, что для успешного использования программно-целевых методов реализации инновационно-структурной политики чрезвычайно важно:

- обосновать и законодательно закрепить иерархию социально-экономических целей государства и субъектов Российской Федерации, которая должна отражать современные представления об общественном прогрессе. При этом для консолидации общества необходимо обеспечить максимальную согласованность и оптимальное соотношение глобальных и локальных целей, общегосударственных интересов с целями развития страны и ее регионов;
- повышать экономическую и социальную эффективности расходования средств федерального и региональных бюджетов, контролировать

их использование федеральными, отраслевыми и региональными структурами; перейти от чисто государственного к смешанному финансированию федеральных программ с использованием отечественного и зарубежного капитала при условии выработки системы государственных гарантий;

- преодолеть разрыв между научно-технической и инвестиционной политикой, который неизбежен, когда приоритеты этих двух направлений государственной деятельности традиционно устанавливаются разными ведомствами и не стыкуются между собой, что является одной из причин, сдерживающих распространение НИОКР в производстве и социальной сфере. Для преодоления этого разрыва необходимо перейти от инвестиционных и научно-технических программ к комплексным инвестиционно-инновационным программам и федерально-региональным программам с ярко выраженной социальной ориентацией;
- закреплять преемственность приоритетов финансирования одобренных программ, не допуская их замораживания, омертвления средств и растягивания сроков финансирования на каждой новой стадии обсуждения ежегодного бюджета и корректировки его расходов на стадии исполнения;
- разработать единую методологическую базу экспертизы программ, показателей и форм, увязав ее с требованиями инжиниринговой экономики и обеспечив совместимость с методами, используемыми в зарубежной практике для оценки эффективности инвестиций;
- обеспечить государственную поддержку рыночного механизма конкуренции. Программы должны включать объективную оценку возможностей достижения конкурентоспособности разработок и продукции, сроков их самоокупаемости и возвращения инвесторам затраченных средств для финансирования других программ.

При разработке программ целесообразно, во-первых, обеспечить вариантность достижения целей программы и конкурентность в отборе вариантов; во-вторых, использовать иерархическую структуру принятия решений, при которой наибольшее число программ отклоняется уже на стадии предварительного анализа без их углубленной проработки. Для решения этих задач предлагается использовать схему, представленную на рис. 6.1. При этом следует иметь в виду, что экономика переходного периода имеет неравновесный характер, что требует активного государственного воздействия, так как рыночные регуляторы не набрали достаточного влияния.

В рамках инвестиционной политики ждет своего решения вопрос об эффективном взаимодействии крупного производственно-финансового капитала с малым предпринимательством. Анализ показывает, что малое предпринимательство за годы реформ стало быстро растущим сектором экономики, обеспечивая сравнительно высокую отдачу капитала, эффективное использование ресурсов и вовлекая основную часть высвобождаемого из других секторов трудоспособного населения.

Действующая система льгот для малого бизнеса должна быть сохранена и дополнена более широкими полномочиями регионов в установлении этих льгот. Кроме того, на государственном уровне целесообразно разработать систему мер по включению в финансово-промышленные группы (ФПГ) малых обеспечивающих и технологически привязанных производств. Первыми шагами в этом направлении должны стать формирование банков данных о производственных возможностях и бизнес-планах малых предприятий, разработка положения о конкурсах и тендерах на выполнение НИОКР, работ и услуг малыми фирмами для крупных производств.

Для активизации инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства целесообразно систематически проводить инвентаризацию производственных площадей и оборудования государственных отраслевых научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций и предоставлять субъектам малого инновационного бизнеса свободные и используемые не по назначению площади.

Инвестиционная деятельность требует современных методов регулирования и поддержки. Это связано с длительностью инвестиционного цикла, повышенным риском инновационно-инвестиционного бизнеса, особенно в трансформируемой экономике.

Последовательное проведение системы мер по регулированию инвестиционной деятельности во многом зависит от поддержки стратегически важных проектов и программ. Результативность системы определяется:

- комплексным использованием всех макроэкономических рычагов и экономических стимулов, формирующих благоприятный инвестиционный климат и побуждающих предпринимателей к эффективному инвестированию;
- сбалансированным применением внутренних и внешних факторов развития и защиты отечественного инвестиционного рынка и привлечения иностранного капитала на выгодных для отечественной экономики условиях;
- всемерной поддержкой малого, среднего и венчурного бизнеса, формирующего слой эффективных собственников;
- стабильностью, предсказуемостью применяемых «правил игры», нормативов и стимулов, недопущением их ухудшения по уже заключенным инвестиционным контрактам;
- согласованностью мер регулирования, стимулирования и поддержки инвестиционной деятельности на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Исходной формой государственного регулирования является выработка стратегических ориентиров для инвестирования частного, государственного, иностранного и смешанного капитала. В силу продолжительности инвестиционного цикла и срока окупаемости вложенного капитала необходимо предвидение будущих тенденций в структуре экономики и конъюнктуре рынка.

Правовые условия для этого созданы федеральным законом от 20.07.95 № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации», который предусматривает разработку: долгосрочного прогноза и концепции на десятилетний период; прогноза и программы на среднесрочную перспективу; прогноза, сводного финансового баланса и перечня федеральных целевых программ на год.

Формирование современной системы регулирования инвестиционного процесса связано с восстановлением управляемости экономики на основе гибкой, адекватной системы государственного регулирования, внедрения индикативных методов регулирования, проведением селективной структурной политики на основе использования программных и других эффективных методов управления.

Центральное место в этой работе должно быть отведено системе государственного индикативного регулирования, которая постепенно формируется, опираясь на достижения экономической теории, практики и опыта народнохозяйственного планирования. К основным структурным звеньям этой системы относятся: прогнозы развития экономики; индикативное планирование; стратегическое управление; программно-целевое управление; система корпоративного управления.

Система государственного индикативного регулирования рыночной экономики предполагает: определение целей и параметров социально-экономичес-

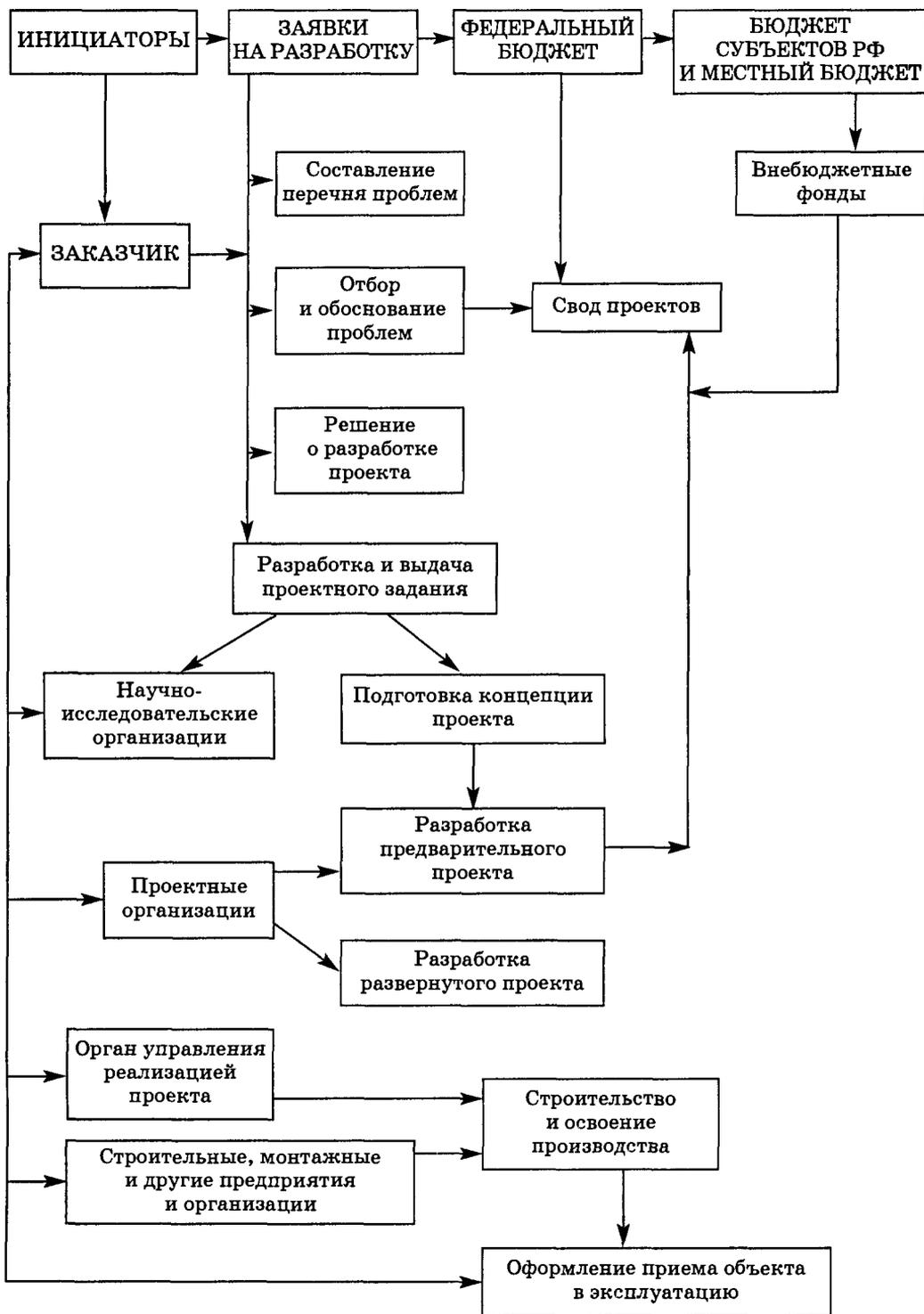


Рис. 6.1. Общая схема программного обеспечения инвестиционных проектов

кого развития; адаптацию субъектов хозяйствования к элементам хозяйственного механизма и изменяющейся конъюнктуре в производстве и распределении; выбор и установление приоритетов экономики с учетом долговременных тенденций научно-технического развития и требований рынка.

Индикативное регулирование предполагает не только пассивную фиксацию экономических параметров, но и активное управление ключевыми направлениями трансформации макроэкономических процессов. Создание системы государственного индикативного регулирования равнозначно социально-экономической, производственно-конъюнктурной адаптации всех субъектов хозяйственной деятельности к новым условиям функционирования. Комплекс используемых индикативных регуляторов должен содержать группы макроэкономических функциональных и ресурсных показателей.

К основным показателям такого рода относятся:

- параметры динамики, структуры и эффективности экономики в целом и важнейших ее сфер;
- финансовые и кредитно-денежные параметры, включая динамику цен, состояние фондового рынка и др.;
- социально-экономические параметры: занятость, уровень жизни, социальная защита населения и др.;
- параметры национальной безопасности страны;
- внешнеэкономические характеристики.

Система индикативного планирования инновационно-инвестиционной деятельности должна носить сквозной и многоуровневый характер:

- охватывать все взаимосвязанные звенья технологической цепочки, необходимой для реализации инвестиционных проектов и программ;
- пронизывать все виды прогнозов и программ — федеральный, отраслевой (межотраслевой), региональный (межрегиональный), муниципальный, межгосударственный, международный;
- обеспечивать согласованность, пропорциональность во времени, объеме и структуре инвестиционной деятельности, опираясь на систему индикаторов, нормативов (ориентиров) и экономико-математических моделей.

Основная задача индикативного планирования — приостановление процесса дерегулирования производства.

Постановлением правительства РФ от 27.11.95 г. № 1170 предусмотрен порядок разработки прогноза и концепции социально-экономического развития Российской Федерации на 1996–2005 гг. Для разработки этого и других прогнозов необходима организация непрерывного прогнозирования и программирования инвестиционной деятельности, отвечающей условиям трансформируемой экономики.

Следует более активно и дифференцировано осуществлять государственную поддержку стратегических инвестиций как в форме прямого бюджетного инвестирования отдельных объектов, так и льготного кредитования на смешанной основе. Важность финансово-кредитного регулирования инвестиционного процесса обуславливает необходимость отработки и систематизации схем такого финансово-кредитного регулирования. Одна из них предлагается на рис. 6.2.

Прямое финансирование инвестиционных объектов за счет федерального, регионального и муниципального бюджетов осуществляется по проектам оборонного, социального, научно-фундаментального характера и в исключительных случаях — по рисковому проектам, направленным на освоение базисных инноваций, определяющих конкурентоспособность отечественной продукции на мировых рынках. Для этого необходимы тщательное технико-экономическое обоснование проектов, разработка бизнес-планов и размещение бюджетных инвестиций на конкурсных началах.

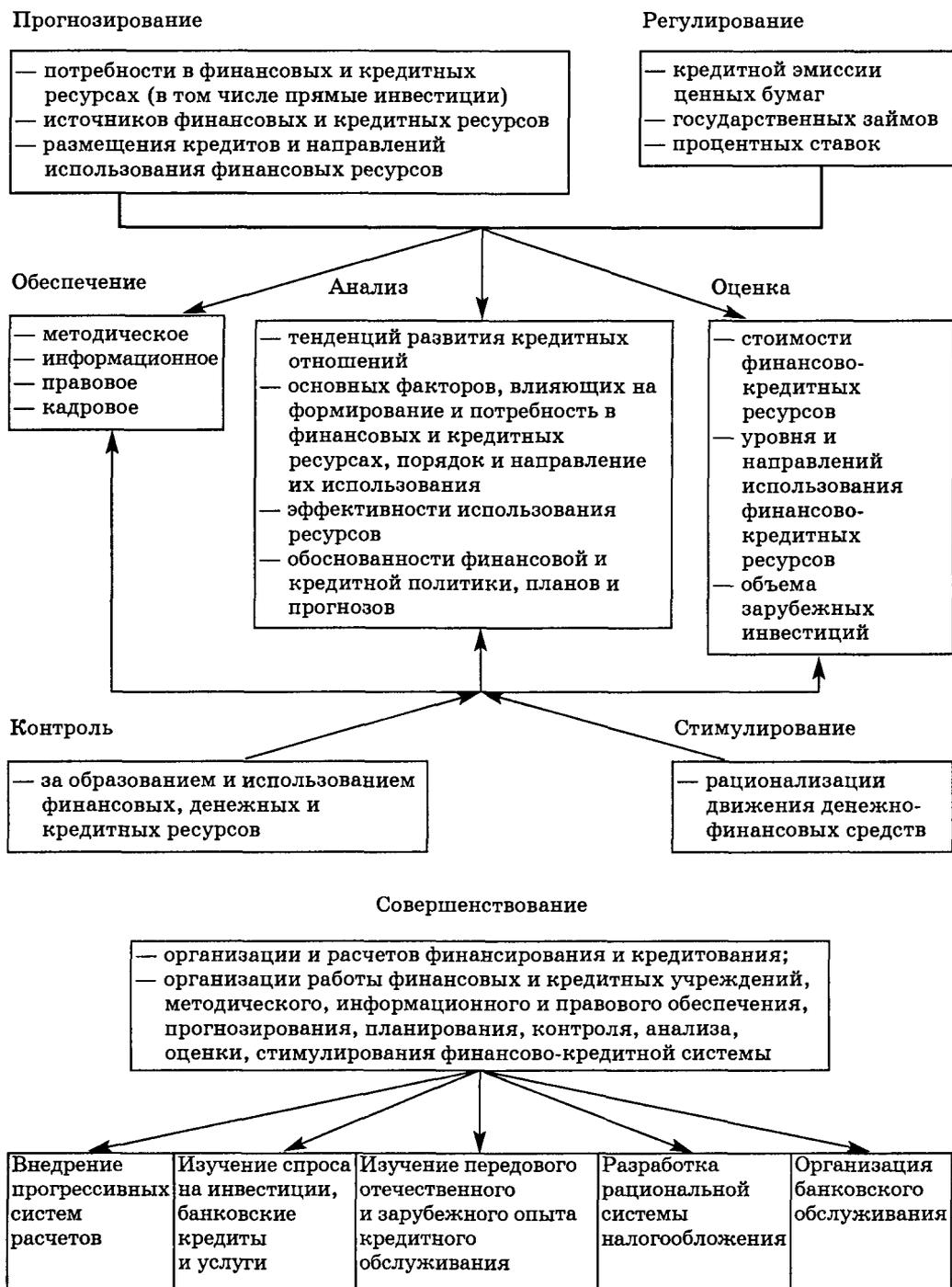


Рис. 6.2. Структура системы финансово-кредитного регулирования инвестиционного процесса

Другая форма — льготное смешанное кредитование приоритетных проектов — конверсионных, аграрных, для привлечения частных инвестиций, венчурного капитала, развития малого и среднего бизнеса. Существующий порядок выдачи льготных кредитов для привлечения частных инвестиций следует изменить, повысив размер выделяемых на эти цели средств, увеличив проектные сроки окупаемости и допуская возможность государственного участия 30–35% от общей стоимости проекта, с учетом его инновационного характера и эффективности.

В финансовом обеспечении инновационных проектов центральное место занимает система внебюджетного финансирования, которая должна рассматриваться не в виде отдельных каналов поступления финансовых средств, а в виде комплексной системы привлечения ресурсов, гарантий, информационной базы, стимулов и др., направленных на активизацию финансовых поступлений из различных источников. Общая схема предполагаемой системы представлена на рис. 6.3.

Важнейшим инструментом реализации стратегических приоритетов являются налоговые и таможенные льготы. Безусловно, эти льготы должны быть

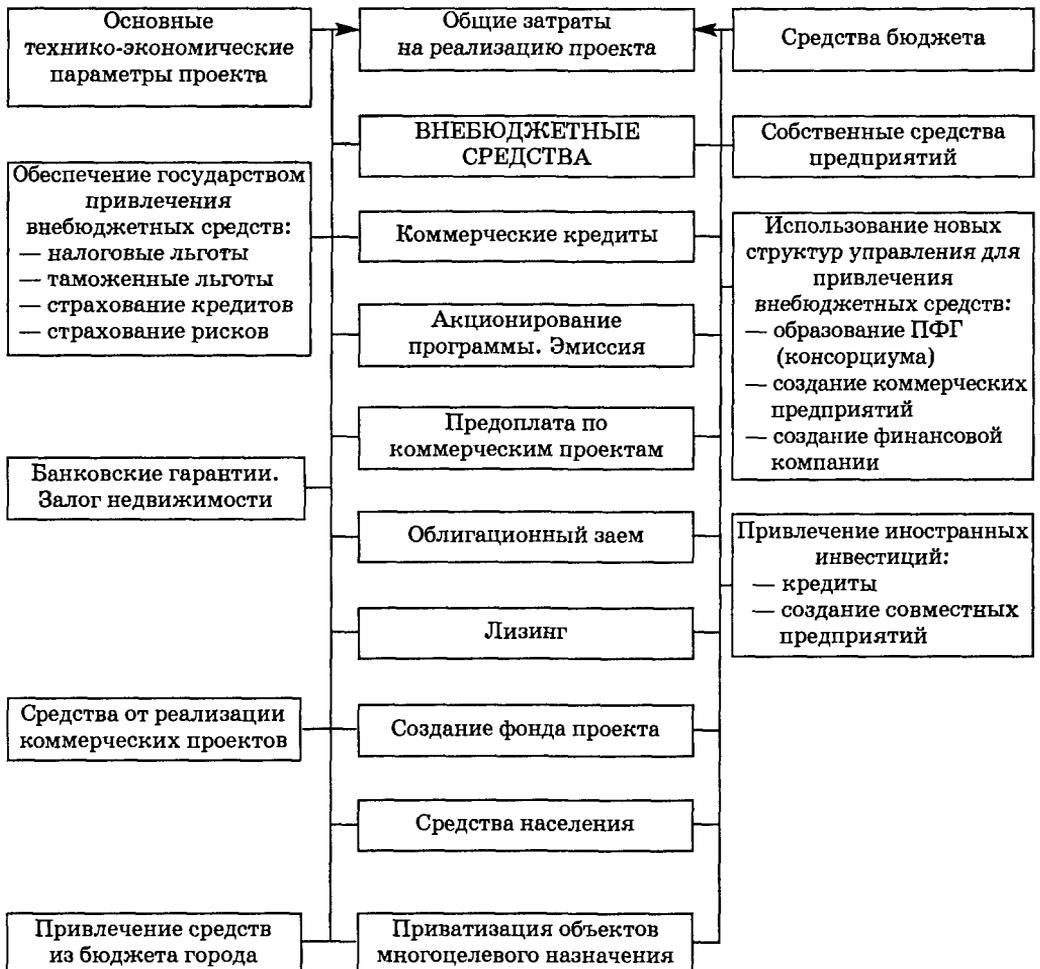


Рис. 6.3. Принципиальная схема организации внебюджетного финансирования крупного инвестиционного проекта

увязаны с инновационно-инвестиционной деятельностью. Важнейшие из льгот:

- освобождение от НДС и таможенных пошлин поставок инвестиционного оборудования, а также поставок оборудования по проектам малого, среднего и венчурного бизнеса;
- налоговые каникулы или налоговый кредит на первые два-три года освоения проектной мощности и выпуска новой продукции, особенно принципиально новой, основанной на изобретениях;
- уменьшение налогов на прибыль и сокращение нормативов обязательного резерва денежных средств в Центробанке для коммерческих банков в части их инвестиционных кредитов;
- освобождение предприятий от налога на прибыль в части, направленной на инновации, реинвестиции;
- налоговые льготы при использовании лизинга, чтобы удешевить поступающее по нему оборудование.

Следует подчеркнуть, что рост внутренних инвестиций должен служить индикатором инвестиционной стабильности, привлекающим иностранных инвесторов. Для частных инвесторов очень важна информационная достаточность рынка капитальных вложений.

Важным фактором усиления инвестиционной активности является улучшение методов оценки эффективности проектов при их экспертизе, отборе, конкурсах и выделении капитальных вложений. Для этого представляются необходимыми следующие меры.

Программы развития производства и отдельные инвестиционные проекты следует оценивать по показателям общеэкономической, бюджетной и коммерческой эффективности. Это важно делать на всех стадиях, особенно на уровне разработки программ и инвестиционных проектов (рис. 6.4). Необходимо пересмотреть Методические рекомендации о порядке организации и проведения конкурсов по размещению централизованных инвестиционных ресурсов, в соответствии с которыми бизнес-план инвестиционных проектов оценивается Министерством экономики РФ только с точки зрения коммерческой эффективности и на период ближайших двух-трех лет.

Целью размещения инвестиционных ресурсов является рост эффективности инвестиций. Поэтому по каждому проекту необходимо обеспечить анализ и расчеты показателей эффективности объемов проектирования и бюджетной эффективности, отражающей чистые доходы федерального и региональных бюджетов (с учетом налоговых поступлений в бюджет).

Эффективность инвестиционных программ и проектов следует характеризовать не только сроком окупаемости и внутренней нормой рентабельности, но и суммой эффекта за расчетный период.

Разрешить применение налоговых льгот в случае достаточно высокой общеэкономической эффективности проектов (до уплаты налогов) и низкой коммерческой эффективности (после уплаты налогов). Стремление к полному и жесткому запрету налоговых льгот нередко приводит к отказу от финансирования и реализации эффективных проектов.

Расчетный период для оценки эффективности инвестиционных проектов должен охватывать период до 10 лет.

Желательно отказаться от необоснованно завышенного требования об окупаемости инвестиций в срок не более 2-х лет, так как это приводит к искусственному завышению цен продукции (работ и услуг). С этой целью целесообразно изменить подход к необходимому уровню рентабельности новых проектов, поддержанию проектов с достаточно высокой по мировым стандартам рентабельностью 25–40%.

Из анализа многих новых проектов следует, что поквартальная разработка финансового плана первых двух-трех лет делается, как правило, весьма формально, что практически не прибавляет обоснованности данному проекту. В связи с этим предлагается в проекте отражать период капиталовложений, период возврата кредитов (в частности суммы погашения и уплаты процентов коммерческих и иностранных кредитов по конкретным годам), период окупаемости капиталовложений и первые два-три года производства продукции на созданных мощностях.

Острая проблема современной научно-технической политики — сохранение и развитие научно-технического потенциала регионов, использование которого в условиях возрастающей роли региональных органов самоуправления позволит осуществлять региональные программы структурной перестройки экономики, будет способствовать образованию региональных «точек» роста. Кроме того, для республиканских и областных городов, где в основном сосредоточены региональные научно-технические и промышленные потенциалы, может быть плодотворным создание научно-технических центров, технопарков, которые показали свою высокую эффективность в условиях рыночной экономики.

В сегодняшних условиях региональная инвестиционная политика должна нацеливаться на поддержку ведущих предприятий регионов, структурную перестройку экономики последних и максимальное использование их природного, кадрового и производственного потенциала.

Однако, оценивая современное региональное направление программных мер регулирования инвестиций, приходится констатировать, что их основные положения носят, как правило, рекомендательный характер и, по сути, лишь пассивно отражают те процессы, которые уже идут на многих территориях.

В настоящее время важно реализовывать новые подходы к организации инвестиционного процесса. В какой-то мере ряд таких подходов уже используется на практике в последние годы. К ним в первую очередь относятся повышение роли амортизационных отчислений как мощного источника финансирования капиталовложений и размещение централизованных (из федерального бюджета) инвестиционных ресурсов на конкурсных началах (при этом вводится обязательная сертификация проектов, которая призвана удостоверить их качество и поднять к ним доверие иностранных инвесторов). Правовая база таких подходов заложена президентским Указом № 1928 «О частных инвестициях в Российской Федерации» от 17 октября 1994 г. и правительственным постановлением № 744 «О порядке размещения централизованных инвестиционных ресурсов на конкурсной основе».

Приоритетное направление — содействовать созданию негосударственных научно-технических фирм, субъектами которых могут быть отдельные ученые и предприниматели, промышленные и коммерческие предприятия, ищущие эффективные сферы вложения капитала.

Предстоит решить вопрос об акционировании, продаже или передаче частному капиталу научно-технических организаций, исследования которых не вошли в состав приоритетных программ и в отношении которых прекращается или уже прекратилось государственное финансирование.

Необходимым направлением научно-технической политики становится изменение механизмов финансирования и налоговой политики в сфере науки, обеспечивающих определенные права собственности на результаты исследований на всех стадиях научно-исследовательского цикла: от исследований до производства товаров и услуг.

Распределение средств, в том числе бюджетных, должно осуществляться на конкурсных началах, с открытостью принимаемых решений и привлечением научного сообщества к контролю за их использованием.

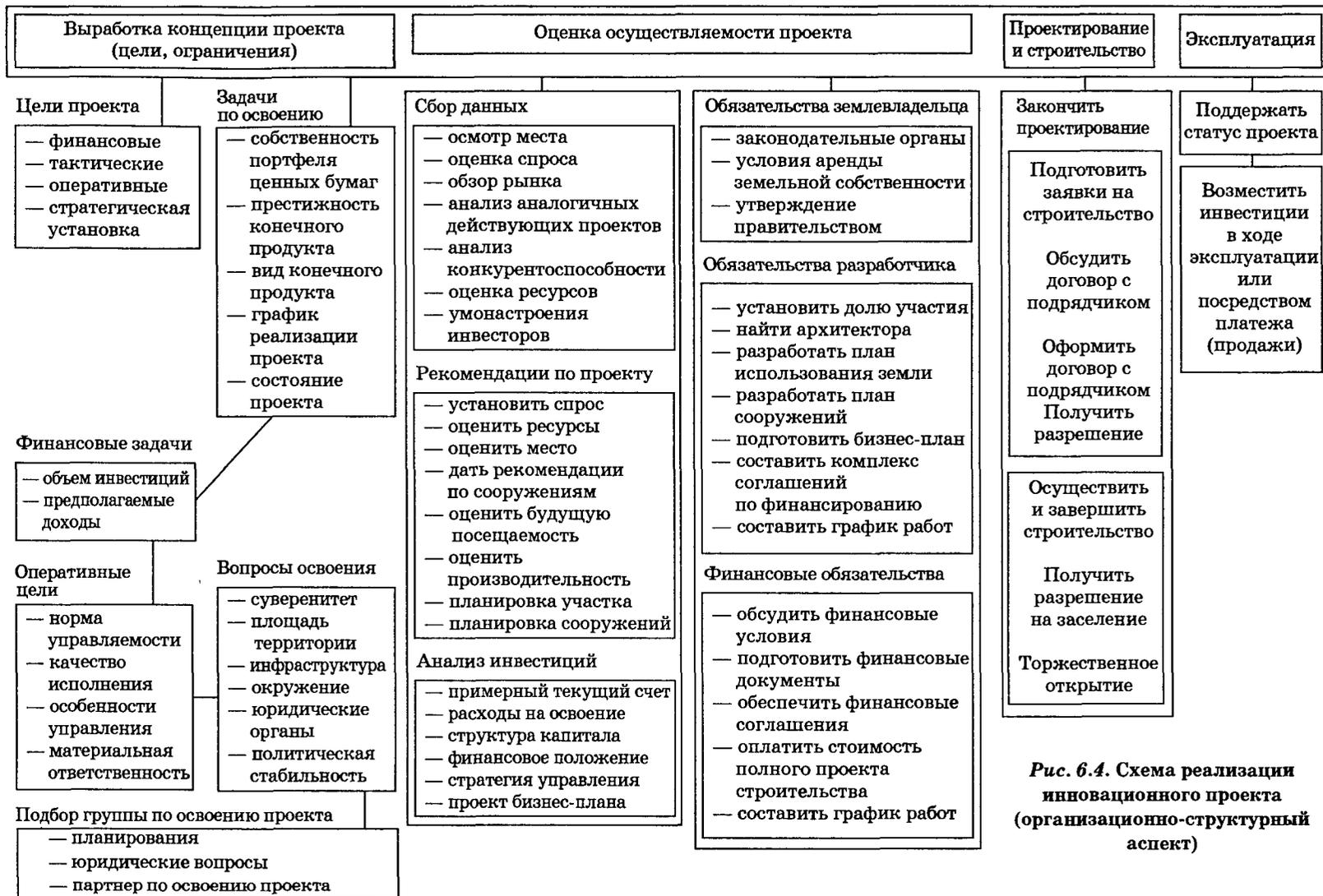


Рис. 6.4. Схема реализации инновационного проекта (организационно-структурный аспект)

Требуется система льгот для стимулирования инвестиций, в том числе зарубежных. Путем финансовых, налоговых льгот, госзаказов необходимо содействовать становлению системы венчурного (рискового) финансирования приоритетных НИОКР. Целесообразно разработать систему привлечения малого бизнеса, средств населения на реализацию инновационно-инвестиционных программ. Такая система могла бы привлечь вклады валютных средств населения в надежные банки под государственную гарантию с тем, чтобы их использовать в венчурных проектах, с обязательным страхованием рисков.

Иными словами, необходим поиск нового пути в развитии инвестиционно-инновационного комплекса страны, связанного с созданием транзакционной инфраструктуры инвестиционно активной государственной региональной политики, основными элементами которой являются:

- государственное регулирование ставки процента на уровне, сопоставимом со средним показателем рентабельности в отраслях реального сектора экономики;
- государственные страховые гарантии для инвестиционных потоков;
- переориентация фискально ориентированной налогово-бюджетной политики на инвестиционно ориентированную.

Длительная низкая инвестиционная активность объясняется затяжным кризисом неплатежей и ликвидности предприятий, что препятствует формированию у предприятий инвестиционно-финансовых ресурсов. Это происходит на фоне образовавшейся в производстве колоссальной массы обесцененного физического и морально изношенного основного капитала. В условиях жесткой бюджетной и финансово-кредитной политики значительная часть амортизационно-воспроизводственных ресурсов рыночных агентов вынужденно используется на финансирование текущих нужд действующего производства, чтобы удержать его от дальнейшего падения.

Негативное влияние на рынок инвестиций оказывает быстрое сокращение государственных капиталовложений, не компенсируемое инвестициями частных инвесторов. Бюджетные инвестиции практически не финансируются и стали замыкающей статьей в расходной части бюджета. Например, объем государственных инвестиций в основной капитал сократился с 51% в общем их объеме в 1993 г. до 22% в 1998 г., доля муниципальных инвестиций — соответственно с 12 до 5%, в то же время доля частных возросла с 12 до 21% и смешанных российских — с 23 до 49% [18. С. 331].

В сложившихся условиях необходимо ужесточить контроль со стороны государства за целевым и эффективным использованием государственных инвестиций, ритмичным финансированием федеральных целевых программ, строек и объектов инвестиционной программы года в пределах выделяемых на капитальное строительство объемов финансовых ресурсов с учетом хода выполнения работ.

Такой же контроль должен быть установлен за использованием бюджетных инвестиций, направляемых на финансирование федеральных программ развития регионов, утвержденных правительством и указами президента Российской Федерации, а также капитальных затрат, финансируемых за пределами федеральной инвестиционной программы по различным статьям бюджета.

Наряду с этим необходимо разработать и утвердить порядок подготовки и прохождения платежных документов, что позволит усилить контроль за расходованием средств, а также сократить сроки доведения финансовых ресурсов до исполнителей инвестиционных программ.

6.2. Финансовые источники инвестиционного потенциала экономики России

За последние годы в экономике России объем инвестиций в основной капитал сократился в 5 раз. Причинами тому послужили недостаточно благоприятные условия для притока капиталов, определенные проблемы в законодательной, экономической, финансовой и международной сферах, изменения в политической и социально-экономической обстановке в стране и т. д.

Практически все отрасли экономики сталкиваются сейчас с нехваткой инвестиционных ресурсов не только для расширенного воспроизводства, но даже для поддержания имеющегося производственного потенциала в рабочем состоянии. Специфика ситуации заключается в том, что инвестиционный голод обусловлен не отсутствием ресурсов капитала, которые могут быть использованы для инвестиционных целей. В стране такие ресурсы есть. В достаточно крупных масштабах они сосредоточены в банковской сфере. Серьезным потенциальным источником инвестиционного капитала является «теневая» экономика, масштабы которой по последним оценкам достигают 40% ВВП страны. Более 100 млрд долл. находится на руках у населения. Вдвое, если не больше, вывезено за рубеж в порядке «бегства капитала» и осело за границей. Вместе с тем в Сберегательном банке РФ и коммерческих банках российские вкладчики хранят суммы, сопоставимые по размерам с названной долларовой наличностью.

У России есть и мощные источники доходов, которые могут быть направлены на инвестиции. Во-первых, это огромные запасы топливно-энергетических и минеральных ресурсов, плодородных земель и других природных богатств. Во-вторых, это активизация рынка недвижимости и, в частности, введение в рыночный оборот земельных участков. В-третьих, это использование определенной части, не задействованной в хозяйственном обороте государственной собственности (замороженные объекты, неэксплуатируемые месторождения полезных ископаемых, неиспользуемые земельные и лесные угодья и т. п.). В-четвертых, это средства от переоценки фондов с максимальным приближением к их реальной рыночной стоимости и пересмотра амортизационных отчислений. В-пятых, это доходы от внешнеэкономической деятельности. В-шестых, это дальнейшее становление и развитие российского рынка ценных бумаг и т. д.

Основным источником финансирования являются средства предприятий, прежде всего амортизационные фонды, общая величина которых оценивается ныне в 370–400 млрд руб. Из них на инвестиции используется примерно 35–40%. Еще 100–120 млрд руб. могут быть инвестированы из прибыли. Предприятия, таким образом, располагают инвестиционным потенциалом в 480–500 млрд руб. Инвестиционный потенциал населения составляет свыше 100 млрд руб., сегодня он используется на 15–20%. Всего внутренние источники обладают инвестиционным потенциалом примерно в 670–690 млрд руб., который используется на 50%.

Ощутимое воздействие на развитие национальной экономики могут оказать и иностранные инвестиции. К 1 января 1999 г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 33,6 млрд долл. Следовательно, из доступных в настоящее время источников можно мобилизовать: 690 млрд руб. — из внутренних и более 30 млрд долл. — из внешних источников. Реально же экономика России требует сейчас гораздо больших объемов инвестиций. Например, только для первоначального повышения производительности вдвое против нынешнего уровня на ближайшие 10 лет потребуется, по оценкам специалистов, привлечь не менее 600–700 млрд долл. прямых инвестиций в реальную сферу. Как видно только из одного этого примера, сегодняшний инвестиционный потенциал России явно недостаточен для решения даже текущих социально-экономических задач развития.

Общий объем капитальных вложений в стране складывается из средств централизованных капитальных вложений, направляемых на эти цели прибыли и амортизации предприятий, эмиссии корпоративным сектором экономики акций и облигаций и кредитов.

Таблица 6.6

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования*

(% к итогу)

	1995	1996	1997	1998
Инвестиции в основной капитал — всего	100	100	100	100
В том числе по источникам финансирования:				
собственные средства	49,0	52,3	60,8	53,1
Из них прибыль, остающаяся в распоряжении организации	20,9	15,0	13,2	13,1
привлеченные средства	51,0	47,7	39,2	46,9
Из них бюджетные средства (средства консолидированного бюджета)	21,8	20,1	20,7	19,7
В том числе:				
из федерального бюджета	10,1	9,9	10,2	6,5
из бюджета субъектов РФ и местных бюджетов	10,3	10,2	10,5	13,2

* Источник: Россия в цифрах: Крат. стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999. С. 343.

Современная структура источников инвестиционных вложений, как показывают данные (табл. 6.6), характеризуется снижением доли бюджетных средств (до 13,1% общего объема капитальных вложений) и увеличением доли собственных средств предприятий, частных инвестиций и заемных средств.

Основным источником финансирования инвестиций на развитие и модернизацию производства служат средства предприятий. Поэтому одна из сложнейших проблем российской экономики в 90-х гг. — рекапитализация отечественных предприятий, восстановление их инвестиционно-инновационного потенциала. Еще перед началом рыночных реформ 90-х гг. финансовое положение предприятий ряда отраслей нашей экономики было неблагоприятным. Многие из них были малорентабельными и убыточными (в начале 80-х гг. доля убыточных предприятий составляла 20–25%), испытывали недостаток в собственных оборотных средствах, что затрудняло процессы накопления в экономике страны. Но тогда эти трудности сглаживались благодаря более отлаженному хозяйственному и финансово-кредитному механизму, мощной системе государственных спецбанков, которые в широких масштабах кредитовали и финансировали инвестиции предприятий, предоставляли им ссуды на эксплуатационные затраты, пополнение и прирост оборотных средств.

В настоящее время слабая загрузка производственных мощностей, свертывание объемов выпуска продукции, трудности со сбытом из-за ее недостаточно высокого качества, сужения платежеспособного спроса, диспропорции между накоплением и потреблением, получение прибыли в гораздо меньших размерах по сравнению с запланированными, а зачастую и просто убытки, неоправданно большие издержки производства, устаревшие технологии, сильно изношенное физически и морально оборудование, невысокая производительность труда и его неудовлетворительная организация, отвлечение собственных оборотных денежных средств на различные незавершенные проекты (в том числе

по основной деятельности и капитальному строительству), низкий уровень менеджмента — вот факторы, обуславливающие плачевное финансовое состояние отечественной промышленности, затрудняющие в ней рекапитализацию, процессы накопления.

В условиях жесткой фискальной и монетарной политики отрицательное воздействие названных факторов на финансовое положение предприятий, уровень их платеже- и кредитоспособности во много раз усиливается.

Спад производства, кризис неплатежей, рост издержек производства, с одной стороны, обусловили резкое снижение массы прибыли, с другой стороны, высокая налоговое бремя не позволяет предприятиям рассматривать ее оставшуюся часть как основной источник инвестиций.

Только за последние годы совокупная масса прибыли в основных отраслях материального производства сократилась в реальном выражении в 2 раза. В 1999 г. убытки возросли по сравнению с прошлым годом в 1,5 раза, а доля убыточных предприятий увеличилась за год и достигла почти 50%. Снижение коэффициента использования производственных мощностей, связанное с падением эффективности основных фондов, и неэффективное использование трудовых ресурсов оказали дополнительное воздействие на рост производственных издержек. В результате этих процессов уровень рентабельности продукции по различным оценкам не превышает 5%.

Главнейшими предпосылками рекапитализации российских предприятий и повышения инвестиционной активности следует считать:

- преодоление промышленного спада, наращивание объемов производства конкурентоспособных товаров и услуг, в том числе финансовых, расширение их ассортимента;
- разрешение платежного, бюджетного и банковского кризиса, который парализовал процессы реальных инвестиций;
- повышение эффективности деятельности предприятий на основе роста производительности труда и улучшения его организации, снижения издержек производства и ведения банковского дела, сокращения непроизводительных расходов, штрафов и потерь с целью получения реальной (а не инфляционной) прибыли;
- снижение темпов инфляции в стране хотя бы до 5–7% в год.

Постепенное, медленное падение доходности государственных ценных бумаг и, следовательно, процентных ставок не создает условий для притока капитала в реальное производство. В 1999 г. доходность государственных ценных бумаг составляла 10–25%, уровень рентабельности в промышленности, достигавший в 1998 г. 7,5%, снизился до 4,9%, а кредитные ставки держались на уровне 35–40%. При этих условиях частный капитал предпочтет вкладывать свободные средства в надежные государственные долговые обязательства. В сектор реального производства свободные денежные средства банков, населения, институциональных и других инвесторов в широких масштабах не пойдут. Существующие параметры бюджетной политики, как и в прошлые годы, ориентируют не на экономический рост, а на увеличение доходов сектора государственного управления, расходуемых в основном на непроизводительные цели.

В таких условиях не спасает положения ни использование в качестве основного инструмента государственной инвестиционной политики бюджета развития, ни предоставление гарантий в сумме 50 млрд руб., не замещающих бюджетного финансирования.

Для расширения роста экономики хотя бы в пределах 4–5% необходимо, чтобы прирост инвестиций составлял не менее 4%. Соответствующая этому сумма в ценах 1998 г. составит около 455 млрд руб.

В стране имеются ресурсы, которые могут быть использованы на эти цели. Уровень сбережений в негосударственных секторах экономики составляет, по данным экспертной оценки, 34–36% к ВВП. Однако проводимая экономическая политика способствует тому, что значительная часть этих средств через государственные облигации привлекается в бюджет, используется на покупку конвертируемой валюты или уходит за рубеж. Средства государственного бюджета расходуются по любым направлениям, кроме развития производства: удельный вес государственных капитальных вложений в ВВП за 1992–2000 гг. снизился в 4 раза. Это снижение не было компенсировано частными инвестициями, поскольку для этого не создано необходимых условий.

Кроме того, население располагает более чем 30 млрд долл. (810–880 млрд руб.), а остатки наличных денег у населения на 1 августа 1999 г. составляли 104 млрд руб. Часть этих средств может быть привлечена в реальный сектор путем увеличения выпуска облигаций сберегательного займа или специальных облигаций, предназначенных только для населения на достаточно выгодных условиях. Однако эта возможность не реализуется и основная часть сбережений населения используется на покупку валюты. Между тем привлечение средств населения помогло бы также решить вопрос об отказе от внешних займов.

В прогнозе социально-экономического развития РФ на 2000–2003 гг. отмечается, что основное содержание социально-экономической политики в эти годы заключается в расширении инвестиций в основные фонды и масштабной реструктуризации бюджетных расходов. В процессе ее реализации должны быть обеспечены:

- рост инвестиций, необходимых для динамичного развития экономики и структурных преобразований;
- прогрессивные структурные сдвиги в производстве и экспорте, повышение на этой основе эффективности и конкурентоспособности предприятий, сокращение доли неэффективных производств.

Для достижения этих целей должны быть решены непростые задачи, среди которых такие, как:

- стабилизация ситуации в научно-технической сфере, приведение объемов и механизмов государственной поддержки научно-технической сферы в соответствие с потребностями ее реструктуризации и требованиями дальнейшего развития с целью достижения технологического лидерства по ряду приоритетных направлений;
- повышение уровня накопления в экономике и создание условий для трансформации сбережений в инвестиции, стимулирование инвестиций в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли экономики, создание благоприятного климата для иностранных инвестиций;
- формирование банков развития с государственным участием, специализирующихся на инвестировании реального сектора экономики.

Однако, как показывают материалы, прогнозом не предусматривается увеличение инвестиций, финансируемых из федерального бюджета. Более того, последние годы реформ свидетельствуют об устойчивой тенденции сокращения удельного веса инвестиций в основной капитал, финансируемых государством из федерального бюджета. Если в 1996 г. эта величина была равна 4,7%, то в 1999 г. она составила 3,4%. Из этих проектировок следует, что доля государственных инвестиций в основной капитал снизится до 3% ВВП и составит всего 0,5% против 20% в конце 80-х гг.

Уменьшение роли государства в инвестициях в принципе закономерно. Однако именно государственные инвестиции в сложившихся условиях могут и должны быть использованы в качестве импульса для запуска вложений и политики экономического роста. На некоторое время прямое финансирование из

федерального бюджета должно быть увеличено. В 2000 г. его следовало бы довести до 130 млрд руб., обеспечив (с учетом определенных приоритетов) рыночный характер государственных вложений — конкурсы вложений средств в акционерные капиталы, смешанные схемы финансирования и т. п.

Начиная с 1997 г. основным инструментом государственной инвестиционной политики выступает бюджет развития, ориентированный на стимулирование инвестиционной активности и реализацию инвестиционных проектов по структурной перестройке экономики. Ключевыми принципами выделения государственных инвестиций через бюджет развития являются: высокая экономическая эффективность реализуемых проектов, исключительно долевого характера финансирования и диверсификация риска государства с частным капиталом, конкурсность, срочность, платность и возвратность выделяемых на инвестиционные нужды средств.

В целях повышения эффективности расходования инвестиционных средств предлагаются конкретные меры:

- конкурсное размещение государственных инвестиционных средств для реализации проектов, выдвигаемых частным капиталом безотносительно к их отраслевой принадлежности, но с максимальным межотраслевым и мультипликативным эффектом;
- развитие системы государственных гарантий под высокоэффективные и быстрокупаемые проекты для привлечения капитала кредитно-финансовых институтов и других инвесторов, включая иностранных, и с этой целью — принятие государством на себя части инвестиционных рисков, в том числе их диверсификация с частным капиталом;
- предоставление средств бюджета развития исключительно предприятиям, не имеющим просроченной задолженности по ранее предоставленным из федерального бюджета средствам на возвратной основе;
- безусловное направление сумм погашаемых государственных средств в бюджет развития.

Формами предоставления государственной поддержки инвестиционных проектов, прошедших конкурсный отбор, являются:

- кредит с установлением срока, определенного бизнес-планом, графика его возврата и процентов за его использование;
- закрепление в государственной собственности части акций создаваемых акционерных обществ, которые реализуются на рынке ценных бумаг по истечении установленного срока возврата выделенных инвестиционных ресурсов для реализации проекта, и направление выручки от реализации этих акций в доход федерального бюджета в срок, определяемый бизнес-планом;
- государственные гарантии по возмещению убытков за счет средств бюджета развития части вложенных инвестором финансовых ресурсов; предоставляются в случае срыва выполнения инвестиционного проекта не по вине инвестора. Верхний предел государственных гарантий, выдаваемых инвесторам на конкурсной основе под заемные средства для реализации инвестиционных проектов, не должен превышать 40% общей суммы заемных средств.

Для усиления контроля за целевым использованием государственных средств бюджета развития, в целях своевременного и полного возврата предоставленных средств предусматривается:

- заключение с предприятием-заемщиком кредитного соглашения, в котором определяется конкретное целевое использование выделенных средств, прописываются залоговые обязательства и другие виды обеспечения возврата заемных средств, сроки возврата основного долга и процентов за пользование средствами, ответственность заемщиков и другие условия;

- открытие заказчиком блокированного накопительного счета для зачисления предприятием полученной выручки от производственной или коммерческой деятельности;
- предоставление гарантии российского коммерческого банка о возврате заемных средств;
- платежные обязательства администрации субъекта Российской Федерации по возмещению затрат федерального бюджета;
- заключение договора о предоставлении в залог принадлежащего предприятию-заемщику имущества с целью его возможной реализации в случае неспособности заемщика выполнить свои обязательства перед федеральным бюджетом согласно кредитному соглашению;
- взимание штрафа за нецелевое использование и несвоевременный возврат средств бюджета развития.

Вместе с тем величина бюджета развития не может оказать серьезного влияния на изменение структуры основных фондов народного хозяйства. Даже с учетом общих объемов инвестиций за счет всех источников финансирования потребуются несколько десятилетий для обновления физически и морально устаревших основных фондов экономики страны.

Анализируя источники формирования бюджета развития РФ на 2000 г., следует отметить, что 83% составляют связанные иностранные кредиты и только 17% приходится на средства из источников внутреннего заимствования. Говоря о связанных иностранных кредитах, важно отметить, что индустриально развитые страны нашли новую форму распространения своей машинотехнической продукции на российский рынок. Вместо уплаты таможенных пошлин и больших затрат на маркетинговые исследования при завоевании новых рынков сбыта своей продукции традиционным путем они получают доходы от выданных кредитов или входят во владение вновь созданных предприятий. Таким образом, в условиях, когда большая часть бюджета развития формируется за счет связанных иностранных кредитов, представляется маловероятным направление этих средств на создание конкурентоспособной не только на внешнем, но и на внутреннем рынке российской продукции.

Кризисное финансовое положение большинства предприятий и слабое развитие финансовых рынков лишает их возможности использовать такие финансовые инструменты рекапитализации, как эмиссия собственных акций, облигаций и иных ценных бумаг. Неслучайно, по отдельным оценкам, до 80% корпоративных акций и облигаций в России ненадежны, малоликвидны, низкодходны.

Велика потребность реального сектора в средне- и долгосрочных банковских займах. Пока доля финансовых средств, вкладываемых в инвестиционные проекты, равна примерно 10% от оборота финансового рынка. Это связано, прежде всего, с ограниченностью инвестиционного капитала коммерческих банков, который, по оценке Госстроя РФ, составляет 30 млрд руб., что в 7,4 раза меньше объема средств, необходимых для структурной перестройки экономики. Собственные капиталы банков — основной источник инвестиционных кредитов — постоянно уменьшаются в реальном выражении из-за инфляции.

Активного притока финансовых ресурсов в производственную сферу нет, и в ближайшее время это будет сопряжено с очень большими трудностями. Существует целый ряд причин, затрудняющих нормальное взаимодействие коммерческих банков и других финансовых организаций и промышленных предприятий.

К их числу могут быть отнесены следующие:

1. Относительно высокая доходность государственных ценных бумаг, что делает неконкурентоспособными инвестиционные проекты в производственной сфере.

2. Неработоспособность существующей законодательной базы, регламентирующей банкротство предприятий, что не позволяет создать действующий легальный механизм обеспечения возвратности кредитов. Существующий закон «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» предусматривает очень сложную и трудновыполнимую в условиях России процедуру объявления предприятий банкротами. В настоящее время в стране нет системы, обеспечивающей на легальной основе ответственность заемщика за возврат кредитору предоставленных средств. Отсутствие четкого определения прав собственности по подавляющему большинству объектов недвижимости существенно ограничивает возможности по использованию данных объектов в качестве залога при привлечении банковских кредитов.

3. Крупным заказчиком для предприятий является государство. Однако этот заказчик очень часто не выполняет взятых на себя обязательств по оплате услуг и продукции. Государство оплачивает поставленную ему продукцию, как правило, не в полном объеме и с большими задержками, что крайне негативно сказывается на финансовом положении предприятий. Кроме того, подобная практика делает крайне сложным привлечение банковских кредитов для производства под имеющийся государственный заказ и выполнение гарантий государства по его оплате (такие гарантии обычно не соблюдаются).

Несвоевременное выполнение государством своих обязательств ставит в сложное положение не только предприятия, но и банки, предоставляющие им кредиты под полученный государственный заказ. Отсутствие своевременного финансирования работ, выполняемых по заказам государства, вынуждает предприятия активно привлекать банковские кредиты. Увеличение объема привлеченных банковских кредитов снижает устойчивость предприятий, повышает их зависимость, служит весомым препятствием при попытках использовать внешние финансовые ресурсы для осуществления намеченных программ.

Масштабы и уровень развития банковской системы не создают предпосылок даже для среднесрочного инвестирования. К тому же практически отсутствует система страхования инвестиционных проектов, что также сдерживает коммерческие банки в вопросах долгосрочного кредитования.

Чтобы инвестиции пошли в производство, цена кредита должна быть увязана с уровнем рентабельности производства и составлять около 10% годовых. Уровень процентных ставок в 1996–1999 гг. значительно превышал приемлемый, а в 2000 г. составлял 30–40%. Между тем, увеличение кредитов — весьма перспективное направление. Это предполагает реалистичную оценку предлагаемых проектов и выдачу средств под будущее производство и доходы. При этом коммерческие банки в случае недостатка денег могли бы получать ссуды и гарантии кредитов в ЦБ РФ и Минфине, превращая государство в источник кредитных ресурсов. Такого рода схемы использовались в Японии, Корее, Китае и ряде других стран. Трудность заключается в правильном отборе инвестиционных проектов, быстром реагировании хозяйств на предъявляемый спрос и недопущении расходования средств на иные цели, кроме инвестиционных, во избежание инфляционных всплесков.

При предусматриваемых ежегодно государственных гарантиях под инвестиционные проекты в сумме 50 млрд руб., при уровне гарантированного покрытия в 40% привлекаемые ресурсы могут составить 125 млрд руб. плюс средства частных инвесторов. Необходимо, однако, создать условия для мотивации использования этих средств. Поддержкой производства в экспортно-ориентированных отраслях призван заниматься Росэксимбанк. Практика это-

го дела отработана. В большинстве развитых стран такого рода банки и специализированные страховые фонды выдают гарантии под банковские кредиты на развитие производства и экспорта сложного технологического оборудования. Росэксимбанк, созданный в 1993 г., пока еще такую деятельность не наладил в связи с недостатком средств.

Экстраординарные кредитные схемы для финансирования капитальных вложений легче организовать, если кредиты такого рода предоставляются несколькими уполномоченными банками прежде всего приоритетным производствам и предприятиям, определяемым государством, на приемлемых условиях. Это в свою очередь предполагает формирование в уполномоченных инвестиционных банках относительно дешевых ресурсов, в качестве которых, в частности, могут быть использованы следующие:

- выпуск инвестиционным банком специальных облигаций, которые могли бы приобретаться ЦБ РФ, Сбербанком и институциональными инвесторами;
- выпуск под гарантии Минфина облигаций, размещаемых в коммерческих банках и на мировых рынках под кредитование правительственных программ;
- предоставление инвестиционному банку определенной части государственных ресурсов на инвестиционные цели.

Условием предоставления кредитов на инвестиции должно быть их непереносное целевое использование. Кредит может выдаваться по частям при условии выполнения предыдущих этапов работ. После оживления инвестиционного процесса экстраординарные меры должны уступить место обычным методам финансирования.

Инвестиционное кредитование реального производства не окажет существенного инфляционного воздействия в краткосрочном плане. В средне- и долгосрочном плане осуществленные за счет таких кредитов инвестиции приведут к росту производства, доходов корпораций, налогооблагаемой базы и соответственно доходов бюджета. Рост производства, его реструктуризация и техническое обновление станут основой снижения издержек производства и фактором, сдерживающим рост цен.

Серьезная проблема — обеспечение кредитов. Во многих случаях проекты отсеиваются из-за недостаточной проработки, но даже хорошие проекты не финансируются, если не имеют обеспечения. Российские страховые компании такого обеспечения, как правило, не предоставляют. Денежного залога или надежных ценных бумаг инициаторы проектов обычно не имеют. Заручиться поддержкой крупного банка довольно сложно.

В качестве обеспечения может использоваться имущество, переуступка прав собственности путем залога ценных бумаг. Ссуды могут обеспечиваться залоговыми счетами в банке-инвесторе с оговоренными неснижаемыми остатками. Формой залога может быть участие банка в капитале проекта, оформляемое передачей акций. В качестве обеспечения могут быть использованы переуступка выручки от будущих продаж или от реализации уже производимой продукции, не связанной с проектом, особенно по экспортным контрактам, товарные запасы и недвижимость функционирующих предприятий. В некоторых случаях залогом могут быть драгоценные металлы и камни. Однако это требует развития данного сегмента рынка.

Дальнейшее развитие финансово-кредитных отношений, связанных с активизацией инвестиционного процесса, включает:

- стабилизацию ресурсов банков как основы системы кредитования на базе эффективной организации привлечения средств в банки;
- совершенствование регламентации деятельности банков через систему экономических нормативов, повышение уровня их обоснованности;

- улучшение договорных отношений по поводу кредитования через отработку контроля за соблюдением договоров, усиления ответственности за их выполнение;
- усиление аналитической стадии при оценке способности субъектов кредитования возвращать ссуды;
- активную реализацию принципов срочности и обеспеченности при кредитовании, развитие залогового права, системы поручительства и гарантий, системы страхования;
- повышение роли государства в поддержке и регулировании кредитных процессов, особенно в инвестиционной сфере.

Наряду с формированием благоприятного инвестиционного климата необходимо, во-первых, создание и использование механизмов финансирования масштабных инвестиционных проектов, основанных на долевом участии государственного, промышленного и банковского капиталов, и, во-вторых, формирование эффективных форм организации капитала, создание современной институциональной среды.

Ее основу должны составить институты с мощным финансовым, промышленным и организационным капиталом. К ним относятся финансово-промышленные группы, банковские структуры с развитой филиальной сетью и иные «профессиональные корпорации», создающие эффект солидарной заинтересованности и ответственности субъектов управления и производства за принятие и реализацию решений. Государство должно содействовать созданию инвестиционных структурообразующих консорциумов. Мировой опыт показывает, что именно тесная координация действий правительства с крупными финансовыми и промышленными структурами, доказавшими свою жизнеспособность, способствует выходу из кризиса и динамичному развитию экономики.

Одной из коренных проблем привлечения инвестиций является проблема взаимоотношений предприятия-эмитента и акционеров. Вложенные средства должны приносить доход. Если речь идет об акциях, то доход может быть получен либо за счет роста курсовой стоимости, либо за счет дивидендов. Ситуация в секторе реального производства сложилась таким образом, что доходы по акциям, как правило, не выплачиваются. Основных причин этому две. Часть предприятий находится в тяжелом финансовом положении и не имеет источников для выплаты. Но есть и другая причина. Обладание контрольным пакетом акций, его концентрация в руках собственников и высших менеджеров позволяет им получать доходы с помощью различных скрытых финансовых схем, не выплачивая дивиденды.

Концентрация власти приводит к концентрации доходов у небольшого числа лиц, возглавляющих предприятия, и препятствует развитию рынка корпоративных ценных бумаг, ограничивая их обращение и новые эмиссии. При этом официальный баланс предприятия и счет прибыли и убытков могут иметь самый плачевный вид, как у предприятий, действительно находящихся в тяжелом положении. Отсутствие дивидендов, ограничение свободного обращения акций перекрывает путь реальным портфельным, стратегическим и мелким инвесторам, вкладывающим средства в расчете на получение дохода. В результате акциями занимаются, в основном имея в виду спекулятивный интерес от динамики их курсовой стоимости. Выхолащивается сама идея акционерного общества как способа организации производства, рассчитанного на получение дохода за счет прибыли от вложения средств в производство. В то же время выпуск государственных ценных бумаг сужает ресурсы корпоративного сектора экономики. Одновременно это оказывает серьезное воздействие на денежное обращение.

Масштабное отвлечение денежных средств для обслуживания оборота государственных долговых обязательств ведет к усугублению недостатка денеж-

ных средств для расчетов в хозяйстве, росту неплатежей. Резерв внутренних займов через государственные ценные бумаги практически исчерпан. Этот источник используется не для финансирования производства, а для покрытия дефицита государственного бюджета. В то же время рынок государственных ценных бумаг полностью подавил рынок корпоративных ценных бумаг. В результате 70–80% потребности в ресурсах, необходимых для развития промышленности, остается непокрытой.

Рассматривая инвестиционный потенциал экономики России и основные его источники, необходимо отметить, что государство в настоящее время не в состоянии взять на себя ведущую роль в инвестиционном процессе и направить значительные объемы инвестиций в реальный сектор экономики. Тем не менее федеральными и региональными органами власти принимаются меры по созданию благоприятного инвестиционного климата. Как следствие этого идет увеличение инвестиционного потенциала страны. Речь идет о решениях государственных органов по освобождению от налогов прибыли предприятий, направляемой на инвестиционные цели, налоговым льготам в отношении поставок зарубежного оборудования, проведению инвестиционных конкурсов при поддержке государства, созданию гибких форм региональных инвестиционных фондов и т. д.

Потенциальные возможности населения в части инвестирования достаточно существенны, но экономическая и правовая нестабильность в стране негативно влияет на реализацию этих возможностей. Пока из-за крайней имущественной дифференциации и высокой инфляции, а также оторванности от инвестиционного процесса подавляющего большинства коммерческих банков свободные денежные средства населения, которые могли бы быть вовлечены в прямое финансирование различного рода прибыльных инвестиционных программ, невелики. Финансирование из местных бюджетов осуществляется в настоящее время в основном в форме выпуска муниципальных ценных бумаг. В то же время недостаточная организационная и финансовая отлаженность механизма выпусков нередко приводит к заниженным результатам по сравнению с намечаемыми.

Крупным резервом накоплений в настоящее время являются средства от переоценки фондов с максимальным приближением к их реальной рыночной стоимости и пересмотра амортизационных отчислений. Этот источник сейчас крайне ограничен, так как цены на основной капитал фактически заморожены, поэтому величина амортизации снижена.

В отношении кредитования через систему коммерческих банков необходимо отметить, что сейчас еще не наблюдается увеличения количества «длинных» заемных средств, предназначенных предприятиям нефинансового сектора для расширения производства и реализации инвестиционных проектов. Соответственно без расширения доступа коммерческих банков к ресурсам Центрального банка РФ невозможно увеличить внутренние инвестиции, так как длинных пассивов в банковской системе относительно мало. Для подъема экономики страны необходимо расширять предоставление ресурсов на длительные сроки, в том числе кредитование ЦБ коммерческих банков в форме как связанных, так и не связанных кредитов.

В условиях ограниченности внутренних источников финансирования особое значение приобретает привлечение иностранных инвестиций. Зарубежные источники финансирования необходимо использовать в первую очередь в тех сферах экономической деятельности, где в совокупности с национальными ресурсами они дадут максимальный эффект, с учетом взаимовыгодности экономического сотрудничества и соблюдения требований национальной безопасности страны. Иностранный капитал, органично соединяясь с национальными ресурсами, генерирует по принципу цепной реакции высокий интегральный

эффект на основе применения более совершенных средств труда, повышения квалификации работников и улучшения использования имеющихся производственных ресурсов. Необходимость прямых иностранных инвестиций обусловлена еще и тем, что иностранные капитальные вложения выступают одним из наиболее эффективных способов включения национальной экономики в мировое хозяйство.

В современной экономической ситуации страна нуждается в крупных целенаправленных инвестициях, в новой технике и передовых технологиях. По данным Росстатагентства, общий объем иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор экономики в 1999 г., составил 9,56 млрд долл., что на 18,8% ниже, чем в 1998 г. При этом объем прямых инвестиций за год вырос на 26,7% — до 4,3 млрд долл., а портфельные сократились более чем в 5 раз, составив всего 0,03 млрд долл. Таким образом, к концу 1999 г. суммарный объем накопленных в экономике России иностранных инвестиций превысил 29,2 млрд долл. Данный объем иностранных инвестиций явно недостаточен для полноценного развития экономики страны.

Повышению инвестиционной привлекательности России по-прежнему мешают слабость законодательной базы, невысокий профессионализм управляющих компаний, а также отсутствие гарантий прав инвесторов. Пока эти проблемы не решены, нельзя ждать увеличения объема инвестиций. В перспективе финансовыми источниками активного инвестиционного роста должны стать не иностранные инвесторы, а участники российской экономики (предприятия, бюджет, коммерческие банки), которые после преодоления платажного кризиса, восстановления рентабельности производства, устранения разрывов между доходностью операций на финансовом и инвестиционном рынках в состоянии поддерживать достаточно высокие темпы роста капитальных вложений в реальный сектор экономики.

Формирование благоприятного инвестиционного климата в последующие годы во многом будет опираться на проведение активной государственной микроэкономической политики, основным содержанием которой станет поэтапное реформирование российских предприятий. Реформа предприятий позволит создать необходимые институциональные предпосылки для повышения эффективности инвестиций и восприимчивости действующего производства к вложению капитала отечественных и зарубежных инвесторов.

Основная направленность реформы — побудить российские предприятия осуществлять хозяйственную деятельность с учетом интересов долгосрочного инвестиционного развития. В связи с этим предусматривается реструктуризация неэффективно работающих производств, улучшение управления, повышение эффективности и конкурентоспособности выпускаемой продукции, рост производительности труда, снижение издержек производства, ускоренный вывод и замена устаревших технологий и обесцененного кризисом капитала, улучшение финансово-экономических результатов деятельности.

Государственная поддержка малого предпринимательства остается приоритетной задачей инвестиционной политики в ближайшей перспективе. В целях преодоления дефицита собственных и заемных средств предприятий малого и среднего бизнеса, а также снижения риска долгосрочных вложений необходимо:

- внедрение упрощенной схемы налогообложения, регистрации субъектов малого предпринимательства и составления бухгалтерской документации (учета и отчетности);
- содействие государства деятельности федерального фонда поддержки малого предпринимательства, аккумуляция в его рамках средств, направляемых на господдержку малого бизнеса, и концентрация привлеченных финансовых ресурсов (облигационных займов, гарантов, финансовой помощи международных организаций и пр.);

- государственная поддержка региональных фондов и других финансовых институтов по привлечению внебюджетных источников финансирования, развитие сети кредитных кооперативов, обществ взаимного кредитования и страхования, венчурных компаний;
- выравнивание стартовых условий участия малого и крупного бизнеса в конкурсном распределении средств бюджета развития за счет предоставления малым предприятиям права дополнительно включать в объем собственных средств, направляемых на финансирование проекта, будущие прибыль и амортизацию, получаемые в период создания производственных мощностей по выдвигаемому на конкурс проекту;
- формирование сети производственно-технологических центров, бизнес-инкубаторов, технопарков, содействующих становлению и развитию малого предпринимательства в регионах страны; использование мощного потенциала конверсионных предприятий с целью организации на них нового производства и использования освобождающихся производственных площадей для нужд малого предпринимательства; создание при крупных предприятиях развитой сети субподрядных малых предприятий;
- организация специализированных фондов и компаний по страхованию инвестиционных рисков в малом бизнесе или установление агентских отношений с наиболее надежными частными страховыми компаниями, которые под гарантии фонда или банков взяли бы на себя обслуживание малых предприятий.

Реформирование предприятий подкрепляется радикальной налоговой реформой (принятием Налогового кодекса), направленной на стимулирование эффективной работы товаропроизводителей, снижение налогового бремени и активизацию инвестиционной деятельности, в том числе за счет: включения в затраты предприятий расходов на страхование рисков, снятия ограничений на размеры процентов, выплачиваемых по заемным средствам при отнесении их на затраты предприятий, введения института консолидированной группы налогоплательщиков и др.

Другим инструментом, нацеленным на нормализацию финансов предприятий-инвесторов, станет амортизационная политика. Введение нового амортизационного законодательства, предусматривающего ее либерализацию и дальнейшее реформирование, в том числе за счет укрупнения норм амортизации основных активов, расширения практики использования прогрессивных методов ускоренного амортизационного списания, адекватных используемым в мировой практике, способно существенно расширить инвестиционно-финансовые возможности предприятий.

Существенный вклад в оживление инвестиционной деятельности должен внести банковский капитал. Устойчивое снижение доходности вложений в государственные ценные бумаги и ставки рефинансирования создаст необходимые предпосылки для перетока накопленных в банковском секторе финансовых средств в производство, использования в интересах его развития информационных ресурсов, знаний и опыта в области новейших банковских технологий.

Улучшение инвестиционного климата и активизация инвестиционной деятельности предполагают решение следующих задач:

1. Развитие специализированных финансовых организаций долгосрочного кредитования. Для привлечения крупного капитала к долгосрочным инвестиционным проектам целесообразно предусмотреть создание специализированного инвестиционно-финансового института (банка развития), участвующего в разработке, финансировании и реализации инвестиционных проектов как в рамках целевых федеральных программ, так и на чисто коммерческой основе, в том числе в форме размещения целевых инвестиционных займов.

Целесообразно также активизировать инвестиционную деятельность уже действующих государственных структур долгосрочного кредитования — Государственной инвестиционной корпорации, Российской финансовой корпорации, Российского банка проектного финансирования, а также региональных банков развития.

2. Развитие механизмов синдицированного кредитования банками федеральных целевых программ и перспективных инвестиционных проектов для их реализации на совместной с государством основе.

Нуждается в поддержке инициатива крупнейших коммерческих банков о синдицированном кредитовании инвестиционных проектов, прошедших конкурсный отбор.

3. Инвестирование в программы реструктуризации приватизированных предприятий. Для привлечения к структурной перестройке предприятий отечественных банков целесообразно опираться на их заинтересованность в обладании крупными (контрольными или блокирующими) пакетами акций этих предприятий.

4. Подключение российских банков к инвестиционным проектам, финансируемым за счет иностранных кредитов. Усилению инвестиционной функции в деятельности банков должна способствовать активизация их работы по привлечению финансовых ресурсов с зарубежных национальных и международных рынков капитала. Российские банки будут выступать гарантами по кредитам, получаемым отечественными предприятиями, непосредственными получателями кредитов, в том числе синдицированных, а также привлекать финансовые средства с помощью механизмов секьюритизации (выпуска собственных ценных бумаг на рынке еврооблигаций). Государство при этом окажет правовую, организационную и информационную поддержку банкам, активно работающим с иностранными инвесторами.

5. Развитие рынка ценных бумаг. Масштабы привлечения на российские предприятия капитала частных инвесторов, вовлечение многообразных форм сбережений населения в инвестиционную сферу во многом зависят от формирования в России эффективного рынка ценных бумаг.

Снижение доходности по государственным ценным бумагам создает реальные предпосылки для выхода российских предприятий на рынок капиталов с целью привлечения необходимых им инвестиционных ресурсов. Увеличится вторичная эмиссия акций и выпуск корпоративных облигаций, расширится круг акционерных обществ и компаний, эмитирующих высоколиквидные акции. В фондовый оборот будут вовлечены как акции дополнительно приватизируемых предприятий, так и государственные пакеты акций уже приватизированных предприятий; расширится привлечение средств за счет внешних займов и производных ценных бумаг на уровне регионов и муниципалитетов.

Повышению уровня капитализации фондового рынка во многом будет способствовать изменение политики приватизации, ее переориентация на привлечение в производство инвестиций, необходимых для повышения производственного и технологического здоровья приватизируемых предприятий. Реализация нового этапа приватизации по индивидуальным проектам после их тщательной предпродажной подготовки обеспечит инвестиционную привлекательность предприятий, котировок продаваемых акций и их ликвидности.

Важным направлением роста инвестиционной привлекательности предприятий станет включение земельного участка в состав продаваемого имущества либо выкуп этого участка ранее приватизированным предприятием.

Наиболее эффективным механизмом продажи акций, в том числе в государственной собственности, должны стать специализированные денежные аукционы и коммерческие конкурсы, которые гарантируют участие большого числа мелких инвесторов, исключают неконкурентную продажу по заниженной цене, позволяют привлечь внешних, в том числе и иностранных, участников.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Инвестиционный потенциал национальной экономики как фактор социально-экономической стабильности в стране.
2. Формирование инвестиционной политики государства в условиях переходного периода.
3. Государственное регулирование инвестиционных процессов в трансформируемой экономике России.
4. Пути активизации инвестиционных процессов в переходной экономике России.
5. Формирование системы государственного индикативного регулирования инвестиционных процессов.
6. Создание привлекательного инвестиционного климата в России.
7. Проблемы привлечения инвестиций в российскую экономику.
8. Стратегия долгосрочной государственной инвестиционной политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бабук И. М.* Инвестиции: финансирование и оценка экономической эффективности. М.: ВУЗ — Юнити, 1996.
2. *Бадалов Л. М.* Проблемы рыночной экономики: Учебно-методическое пособие. М.: Изд-во ВИУ, 1998.
3. *Баранова Н. Б., Еремкина И. А.* Инвестиционный процесс в России. Пенза: Изд-во ПГАСА, 1999.
4. *Деева А. И.* Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие. М.: Собрания, 1999.
5. *Золотогоров В. Г.* Инвестиционное проектирование: Учеб. пособие. М.: ИП «Экоперспектива», 1998.
6. *Иванченко И. В.* Инвестиции экономического роста (новая концепция) // Экономист. 1996. № 11.
7. *Иванченко А.* Индикативное планирование // Экономист. 1994. № 5.
8. *Кныш М. И., Перекатов Б. А., Тютин Ю. П.* Стратегическое планирование инвестиционной деятельности: Учеб. пособие. СПб.: Изд. Дом «Бизнес-Пресса», 1998.
9. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1997.
10. *Комаров В.* Развитие инвестиционной деятельности в экономическом пространстве СНГ // Финансы. 1996. № 7.
11. *Лисентовский М. А.* Основы оценки инвестиционных и финансовых решений / 3-е изд., доп. и перераб. М.: ДеКа, 1998.
12. *Марголин А., Семенов С.* Инвестиционный анализ. М.: Изд-во РАГС, 1999.
13. *Молодцова Р. Г.* Тенденции организационно-экономического развития инвестиционно-инновационной сферы. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1997.
14. *Молодцова Р. Г.* Инвестиции и инновации в концепции экономического роста. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1997.
15. *Симоненко Н.* Балансовый метод в рамках индикативного планирования // Экономист. 1993. № 10.
16. *Олейников Е. А., Пинчукова Е. Ю.* Основы инвестирования: Учеб. пособие. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1998.
17. *Хомкалов Г. В., Панкратьев Е. А.* Риски в инвестировании: анализ и оценка. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1998.
18. Россия в цифрах: Крат. стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998.

Глава 7**ТРУДОВОЙ
ПОТЕНЦИАЛ****7.1. Роль и значение трудового потенциала
в экономике России**

Трудовой потенциал — это обобщающая характеристика меры и качества совокупных способностей к труду трудоспособного населения, к участию в общественно полезной деятельности. Выступая в качестве обобщающей характеристики количества, качества и меры реализации совокупной способности к труду, трудовой потенциал определяет возможности как отдельных работников, так и различных их групп участвовать в трудовой деятельности.

Особую роль в развитии национальной экономики занимает качество трудового потенциала. Качество трудового потенциала — понятие относительное. Оно раскрывается в параметрах и компонентах, таких, как: качество трудоспособного населения, трудовых ресурсов, совокупного работника или рабочей силы. Качественные характеристики трудового показателя могут также быть раскрыты при помощи совокупности демографических, медико-биологических, профессионально-квалификационных, социальных, психологических, идейно-политических и нравственных, научно-технических признаков.

Качественная определенность трудового потенциала формируется под воздействием потребностей производства, спроса на рабочую силу, на основе развития системы общего и профессионального образования и воспитания. Мерой качества трудового потенциала выступает степень сбалансированности профессионально-квалификационных характеристик совокупного работника с требованиями динамично развивающихся рыночных отношений национальной экономики.

Количественная сторона трудового потенциала определяется демографическими факторами (естественным приростом, состоянием здоровья, подвижностью и т. д.), потребностями производства в рабочей силе и возможностями удовлетворения потребностями трудоспособного населения в труде. Трудовой потенциал количественно характеризуется трудоспособным населением в его активном возрасте, т. е. ресурсами труда, которыми располагает национальная экономика в каждый данный период (табл. 7.1).

Следует отметить, что численность населения представляет собой среднегодовую численность, полученную в результате частных подсчетов, каждый из которых относится к определенному моменту времени.

Для стран с рыночной экономикой население представляет интерес как минимум в трех аспектах. Во-первых, из него в основном будут рекрутированы кадры, которые будут задействованы в рыночной экономике; во-вторых, из него сложится контингент потребителей товаров и услуг; в-третьих, оно образует ту социальную среду, в которой будет разворачиваться деятельность в условиях рыночных отношений.

Особую роль в развитии национальной экономики играют высокопрофессиональные кадры и социальная среда (табл. 7.2).

Кадры — это человеческий фактор экономики, накладывающий жесткие ограничения на любую деятельность. От качества кадров во многом зависит решение глобального вопроса: насколько результаты деятельности будут соответствовать ожиданиям. Заметим, что контингент потребителей важен для прогнозирования спроса, без информации о нем невозможно добиться успеха в сегментировании рынка.

Таблица 7.1

Численность экономически активного населения*

	Тыс. человек				В % от экономически активного населения			
	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998
Экономически активное население — всего	72872	72788	72765	72698	100	100	100	100
мужчины	38899	38839	38790	38745	100	100	100	100
женщины	33973	33949	33917	33889	100	100	100	100
Из общей численности экономически активного населения: занятые в экономике — всего	66441	66000	65967	65946	91,2	90,7	90,6	90,7
мужчины	35413	35112	35078	34789	91,0	90,4	90,4	89,7
женщины	31028	30888	30678	30456	91,3	91,0	90,4	89,8
Безработные — всего	6431	6788	6807	6890	8,8	9,3	9,3	9,5
мужчины	3486	3727	3909	4178	9,0	9,6	10,1	10,8
женщины	2945	3061	3123	3246	8,7	9,0	9,2	9,6
Безработные, имеющие официальный статус в органах государственной службы занятости — всего	2327	2506	2678	2765	3,2	3,4	3,7	3,8
мужчины	872	930	987	1078	2,2	2,4	2,5	2,9
женщины	1455	1576	1698	1789	4,3	4,6	5,0	5,3
Из них получают пособие по безработице — всего	2026	2265	2343	2398	2,9	3,1	3,3	3,4
мужчины	764	874	923	1024	2,0	2,3	2,5	2,7
женщины	1262	1391	1467	1569	3,7	4,1	4,6	5,1

* Рассчитано автором: Россия в цифрах: Крат. стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 40; Население России за 100 лет: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 19–22, 176.

7.2. Состав и структура трудового потенциала

Анализ состава трудового потенциала позволяет определить, из каких групп он сложился и в каком соотношении эти группы представлены. Как и всякая сложная система, население полиструктурно, т. е. может быть описано несколькими структурами в соответствии с тем, по каким признакам выделены группы людей. В условиях формирования рыночных отношений наиболее важными представляются следующие структуры населения:

- поселенческая;
- демографическая (половозрастная и семейная);
- этническая (национальная);
- социальная;
- образовательно-квалификационная.

Поселенческая структура отражает распределение жителей по населенным пунктам разных типов и размеров, в первую очередь между городскими и сельскими поселениями (это урбанистическая структура).

Демографическая структура — соотношение населения по полу и возрасту (половозрастная структура), а также по семьям разного состава и размера (семейная структура).

Этническая (национальная) структура — распределение населения по национальностям (по этнической принадлежности).

Таблица 7.2

Распределение населения, занятого в экономике, по уровню образования*

(%)

	Всего	В том числе уровень образования					
		высшее профессиональное	неполное высшее профессиональное	среднее профессиональное	среднее (полное) общее	основное общее	не имеют основного общего
Занятое население — всего							
1992	100	16,3	1,6	31,3	32,3	15,0	3,5
1993	100	17,2	1,6	32,0	31,5	14,6	3,1
1994	100	18,1	1,7	32,2	32,3	13,4	2,3
1995	100	18,4	1,5	33,0	32,8	12,4	1,9
1996	100	18,8	1,7	33,1	32,9	11,8	1,7
1997	100	18,8	1,6	33,7	33,1	11,2	1,6
1998	100	19,0	1,8	34,1	33,2	10,5	1,4
Мужчины							
1992	100	15,3	1,7	26,0	35,4	17,6	4,0
1993	100	15,6	1,7	26,7	34,7	17,6	3,7
1994	100	16,8	1,7	26,9	35,7	16,1	2,8
1995	100	17,0	1,5	27,7	36,5	14,9	2,4
1996	100	17,4	1,7	28,0	36,4	14,3	2,2
1997	100	17,6	1,6	28,3	36,6	13,9	2,0
1998	100	17,9	1,9	29,2	36,5	13,6	1,8
Женщины							
1992	100	17,4	1,5	37,0	29,0	12,2	2,9
1993	100	18,5	1,5	37,4	28,4	11,8	2,4
1994	100	19,6	1,6	38,2	28,4	10,4	1,8
1995	100	20,1	1,3	39,1	28,6	9,5	1,4
1996	100	20,5	1,6	38,9	28,8	9,0	1,2
1997	100	20,0	1,5	40,2	28,7	8,6	1,0
1998	100	20,6	1,6	40,0	26,5	8,4	0,9

* Рассчитано автором: Население России за 100 лет: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 44–46.

Социальная структура — распределение населения по социальным группам (слоям).

Образовательно-квалификационная структура отражает соотношение групп населения с различным уровнем образования и квалификации.

Ряд этих структур, пересекаясь друг с другом, характеризует количество и качество трудовых ресурсов, которые могут использоваться в различных отраслях хозяйства и сферах деятельности.

В настоящее время целесообразно выделять и такую характеристику населения, как рыночный менталитет, который в полной мере присущ жителям стран с рыночной экономикой и характеризует круг их интересов и норм поведения.

Численность населения, тенденции и темпы ее изменения относятся к важнейшим характеристикам любого государства с рыночной экономикой — от деревни до городской агломерации и от сельсовета до государства в целом (табл. 7.3).

Таблица 7.3

Распределение населения России по крупным экономическим районам*

Район	1970		1979		1997	
	млн чел.	%	млн чел.	%	млн чел.	%
Россия	130,1	100	137,6	100	147,1	100
Северный	5,2	4,0	5,6	4,1	5,8	3,9
Северо-Западный	7,0	5,4	7,7	5,6	7,9	5,4
Центральный	27,7	21,3	28,9	21,0	29,6	20,2
Волго-Вятский	8,3	6,4	3,3	6,0	8,4	5,7
Центрально-Черноземный	8,0	6,1	7,8	5,7	7,8	5,4
Поволжский	14,6	11,2	15,5	11,3	16,9	11,5
Северо-Кавказский	14,3	11,0	15,5	11,3	17,8	12,1
Уральский	19,0	14,6	19,4	14,1	20,4	13,8
Западно-Сибирский	12,1	9,3	13,0	9,4	15,1	10,2
Восточно-Сибирский	7,5	5,6	8,2	6,0	9,1	6,2
Дальневосточный	5,8	4,5	6,8	4,9	7,4	5,0

* Рассчитано автором: Население России за 100 лет: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 31–33.

Состав и занятость жителей позволяют судить о широте возможностей выбора работников и о контингенте потребителей товаров и услуг.

Не меньшее значение имеют и показатели динамики населения. Речь идет об устойчивых тенденциях роста населения. Растущее население обычно более молодое и более активно, чем стационарное и тем более сокращающееся население. Уменьшение числа жителей говорит о стагнации экономической жизни, о деградации населенных пунктов, старении населения. Рост населения, наоборот, как правило, свидетельствует о восходящем, прогрессивном развитии страны.

Значение динамики населения как фактора экономического развития часто недооценивается, а то и вовсе упускается из виду. «История не знает ни одного примера стационарного населения (т. е. населения с постоянной численностью), которое достигло бы ощутимого экономического прогресса», — писал крупнейший демограф XX в. А. Сови. Он также отмечал, что структурная перестройка хозяйства в условиях растущего населения протекает менее болезненно, чем при его постоянной численности или сокращении.

Соотношение численности населения различных регионов страны с формирующейся рыночной экономикой — одна из главных характеристик любого государства, особенно такого контрастного, как Россия, занимающая третью часть земной поверхности.

Особенность размещения населения России — наличие различных типов заселения территории, резкие контрасты в плотности населения.

На Крайнем Севере России, занимающем 2/3 ее территории, проживает лишь 1/15 населения — около 10 млн человек. Это зона очагового заселения: отдельные населенные пункты и их группы разбросаны островками на необъятных просторах тундры и тайги.

Самый быстрый рост населения за последние тридцать лет характерен для Дальнего Востока, где число жителей возросло с 1,6 до 8 млн человек. Особенно быстро увеличивалось население северо-восточных регионов: если все население Камчатки составляло в 1926 г. только 19 тыс. человек, то в 1997 г. — 409 тыс. человек.

Население Восточной Сибири выросло втрое — с 3,3 до 9,1 млн человек, Западной Сибири вдвое — с 7,3 до 15,1 млн человек. В Ханты-Мансийском окру-

ге в 1926 г. проживало 39 тыс. человек, а в 1997 г. — около 1350 тыс. человек, т. е. число жителей увеличилось в 34,6 раза. Население Урала также выросло в 2,5 раза: с 8,2 до 20,4 млн человек.

В европейской части России в советский период продолжалось заселение северных территорий. Например, население Мурманской области возросло в 33 раза: с 32 до 1050,5 тыс. человек.

Большую часть европейской территории России, юг Сибири и Дальнего Востока занимает зона сплошного заселения. Эта полоса составляет 1/3 территории, сосредоточивает более 93% населения страны. Здесь находятся все крупнейшие города России, почти вся обрабатывающая промышленность и сельское хозяйство (за исключением оленеводства).

Следует отметить, что начиная с 90-х гг. численность и доля населения Крайнего Севера сокращается: население России все в большей степени концентрируется в полосе с наилучшими природными и социально-экономическими условиями жизни.

Для характеристики поселенческой структуры используют обычно распределение населения между двумя типами поселений — городскими и сельскими. В обыденном представлении село и деревня — это небольшие и удаленные поселения, где все друг друга знают, работают в поле и живут в одноэтажных домах без удобств. Почти то же заложено в официальные критерии: чтобы стать городом, населенный пункт в России должен иметь, как правило, не менее 12 тыс. жителей, более 80% которых занято вне сельского хозяйства. «Промежуточный» между «настоящим» городом и селом населенный пункт — «поселок городского типа» (ПГТ) должен иметь не менее 3 тыс. жителей и такую же долю неаграрного населения.

В действительности границы между городом и селом размыты. Если представить себе такую ось, на одном полюсе которой находится самый урбанизированный населенный пункт (в России это Москва), а на другом — наименее урбанизированный «самый сельский» (например, деревня, затерянная в сибирской тайге), то все остальные населенные пункты России могут быть нанесены между ними на эту «ось урбанизации».

По мере приближения к «городскому полюсу» (крупнейшему городу) степень урбанизированности возрастает, т. е. происходят следующие изменения: 1) уменьшается доля сельскохозяйственных и увеличивается доля промышленных функций; 2) увеличивается плотность застройки, ее этажность, обеспеченность коммунальными удобствами (централизованным тепло- и водоснабжением, канализацией); 3) возрастает число учреждений сферы услуг, они становятся более специализированными (в отличие от «чистого села», где существует лишь «самообслуживание»); 4) растет разнообразие мест приложения труда (число профессий), специализация работников становится более узкой; 5) усиливается социальная и территориальная подвижность населения и вообще меняется образ жизни людей и их система ценностей.

Термином «урбанизация» часто обозначают просто рост доли городского населения, но более точной будет трактовка этого термина как процесса распространения городского образа жизни. Еще более точно урбанизацию можно определить как процесс концентрации, интеграции и интенсификации деятельности.

Для сельского образа жизни характерна традиционность, связь с природными ритмами, преобладание соседского и родственного общения, жесткий внешний контроль за всей жизнью. Городской образ жизни отличается динамичностью. Это быстрое изменение форм деятельности, в том числе создание новых «образцов» — в поведении, технологии, духовной культуре. Это жесткий, неприродный и более интенсивный ритм, деперсонифицированное общение. Это крайне слабый внешний контроль за поведением и необходимость внутреннего контроля.

В результате столь сильных различий сельские жители, впервые попав в город, могут испытать что-то вроде культурного шока. А горожане в первом поколении (родившиеся в селе и переехавшие в город) не всегда уверенно чувствуют себя в новой среде. По мнению ученых, лишь горожане в третьем поколении (родители которых выросли в городе) могут считаться настоящими носителями городской культуры. Но для этого нужно, чтобы города на самом деле были центрами национальной и многонациональной культуры, а не просто очень большими рабочими поселками, которые часто появлялись в странах со стремительными темпами индустриализации, в том числе и в России.

Далеко не все население одинаково приспособлено и причастно к предпринимательской деятельности. Покупательная способность сельских жителей в настоящее время значительно ниже, чем городских. В силу особенностей своего образа жизни сельские жители менее подготовлены к любым переменам. Наконец из-за территориальной оторванности от городов ограничены их возможности для любых форм включения в новые экономические отношения.

Как известно, для предпринимателя более интересны территориальные сгустки, или скопления, населения, сосредоточенные в наиболее крупных поселениях и в городских агломерациях. Поэтому важной характеристикой любого региона служит доля городского населения.

В целом в российских городских поселениях проживает 73% всего населения. Наиболее урбанизированы северные и восточные регионы, а также индустриально развитые территории средней полосы. Например, в Мурманской области в городских поселениях проживает 92% населения, в Свердловской и Кемеровской — 87, в Магаданской области — 86, в Сахалинской — 85. Наименьшая доля горожан — в национальных республиках: в Калмыкии — 37, Дагестане — 42. Среди южных регионов наименее урбанизированы Краснодарский, Ставропольский края (54%), Курганская область (55%).

Таким образом, благоприятные природные условия для занятий сельским хозяйством, как правило, способствуют более высокой доле сельского населения.

В поселениях разных размеров складываются неодинаковые условия для бизнеса. В более крупных городах есть возможность создавать специализированные учреждения, которые в меньших поселениях были бы нерентабельны из-за недостаточного спроса на их услуги.

Общее количество городских поселений в Российской Федерации составляет свыше трех тысяч. Они сильно различаются по своим размерам: 2/3 этого числа составляют поселки городского типа — небольшие поселения при промышленных предприятиях или райцентры, выросшие из крупных сел и в основном сохраняющие свой прежний облик и характерный для сельской местности образ жизни населения. Количество жителей в большинстве поселков городского типа не превышает 10 тыс. человек (табл. 7.4).

Городов в России 1059. Более половины составляют малые города с численностью населения до 50 тыс. чел. Как и в поселках городского типа, в этих городах сохраняются многие черты сельской жизни. Ввиду малой численности населения они не всегда привлекательны для крупного бизнеса. Значительно более перспективны средние (50–100 тыс. чел.) и большие (свыше 100 тыс. чел.) города. Их в России немного (соответственно 177 и 168).

«Полноценными» городами, т. е. городами с разнообразными не только хозяйственными, но и культурными функциями, могут быть названы лишь большие города, к которым относятся прежде всего областные, краевые и республиканские центры. В них проживает немногим менее половины всего населения страны — 46%. Размещены эти города неравномерно.

«Стотысячники» (т. е. города с численностью 100 тыс. жителей и выше) образуют наиболее благоприятную предпринимательскую среду, поскольку от-

Таблица 7.4

**Группировка городов в регионах Российской Федерации
по численности постоянного населения (по данным за 1998 г.)***

Район	Число городов (с числом жителей, тыс. чел.)						
	до 10	10–50	50–100	100–250	250–500	500–1000	1 млн и более
Россия	108	634	177	93	44	18	13
Северный	8	44	7	4	5	—	—
Северо-Западный	10	38	9	4	—	—	1
Центральный	36	139	41	22	8	3	1
Волго-Вятский	4	42	10	2	5	—	1
Центрально-Черноземный	6	31	6	3	4	1	—
Поволжский	6	54	12	10	2	5	3
Северо-Кавказский	2	56	26	13	5	1	1
Уральский	6	92	27	14	5	2	4
Западно-Сибирский	1	51	17	8	4	2	2
Восточно-Сибирский	7	40	14	6	4	2	—
Дальневосточный	12	37	9	7	1	2	—

* Рассчитано автором: Население России за 100 лет: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 34–40.

личаются наилучшей восприимчивостью к любым нововведениям и обладают достаточно большим населением, способным обеспечить клиентуру для самых разнообразных видов предпринимательской деятельности.

В наибольшей мере названными преимуществами обладают города-миллионеры, т. е. города с населением 1 млн чел. и выше. Их в стране всего 13 (табл. 7.5).

Функции городов подразделяются на градообслуживающие и градообразующие.

Градообслуживающие функции направлены на обслуживание самих горожан. К ним относятся не только внутригородской транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, сфера услуг в части обслуживания населения данного города, но и отдельные промышленные предприятия (в основном пищевой промышленности и промышленности строительных материалов).

К градообразующим функциям относятся те виды деятельности, которые работают «на сторону»: большая часть промышленных предприятий, учреждения науки и высшего образования, внешний транспорт, учебные заведения, крупные коммерческие и административные учреждения.

В свою очередь градообразующие функции делятся на специальные (они работают на дальние связи, например, Набережные Челны — центр автостроения, Находка — морской порт, Суздаль — туристский центр) и центральные (обслуживают окружающую данный город территорию).

Практически все города выполняют центральные функции (кроме городов, расположенных в «экономической пустыне», например, Норильск). Для малых городов — так называемых «местных центров» — эти функции, как правило, единственные. Классификация остальных городов проводится обычно по характеру и сочетанию специальных функций: моноотраслевые (промышленные, транспортные, научные, туристические) и многоотраслевые (это в основном региональные центры).

Вокруг крупных городов, особенно городов-миллионеров, образуются городские агломерации — группы близкорасположенных городских поселений,

Таблица 7.5

Численность населения городов-миллионеров в 1998 г.*

(тыс. чел.)

Город	Численность населения	Город	Численность населения
Москва	8 434	Челябинск	1 083
Санкт-Петербург	4 239	Казань	1 085
Нижний Новгород	1 375	Уфа	1 096
Новосибирск	1 368	Пермь	1 028
Екатеринбург	1 278	Ростов-на-Дону	1 024
Самара	1 175	Волгоград	1 003
Омск	1 160		

* Рассчитано автором: Население России за 100 лет: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 34-40.

объединенных тесными трудовыми, культурно-бытовыми, производственными и инфраструктурными связями. Крупнейшие в России городские агломерации — Московская, Санкт-Петербургская, Нижегородская, Новосибирская.

Городские агломерации как сложные полифункциональные территориальные системы формируют наиболее благоприятную среду для разносторонней и эффективной предпринимательской деятельности. Однако действует и целый ряд ограничений, связанных с наличием в их пределах напряженной экологической ситуации, транспортных проблем, отсутствием свободных земельных ресурсов.

Каждый город, поселок, село — это не только скопление людей, но еще и центр окружающей его территории, фокус хозяйственной, социальной и культурной жизни. Наиболее крупные поселения вместе с соединяющими их транспортными путями образуют каркас территории, скрепляющий между собой ее части.

В связи с этим обязательным условием при выборе места для размещения предприятия или учреждения должен быть всесторонний учет положения населенных пунктов в системе расселения. Центральные поселения, расположенные в узлах транспортных путей, всегда более перспективны, чем периферийные. В любой день на площадях и улицах таких поселений обязательно есть приезжие: «дневное» население такого пункта всегда больше, чем постоянное. Следовательно, информация о новых товарах или услугах автоматически распространяется из этих поселений по округе.

Поселения — «центральные места» — образуют своеобразную иерархию (соподчиненную систему). В каждой области, крае, республике в составе России можно выделить не менее пяти уровней «центральных мест». Кроме официальных и всем известных — областного центра, райцентров и центров сельсоветов (или сельских округов), часто являющихся и центрами сельскохозяйственных предприятий, имеются еще два официально не признанных уровня местных центров. Это города — межрайонные центры и села (поселки) — межхозяйственные или «кустовые» центры. Новейшие исследования, проведенные в различных регионах России, свидетельствуют, что роль этих центров из-за резкого удорожания проезда на транспорте в последние годы заметно возросла.

Любая фирма, заинтересованная в увеличении клиентуры, должна представлять реальную иерархию центров в своем регионе и иметь рабочую концепцию размещения своих объектов в центральных местах разных рангов и последовательного их продвижения в менее крупные центры.

Системы расселения, т. е. системы населенных пунктов, городских и сельских, объединенных тесными связями (поездки на работу, за товарами и услугами, общая инфраструктура, снабжение и сбыт, и т. д.), имеют очень важное значение для планирования предпринимательской деятельности. По существу, через выделение системы расселения определяются зоны влияния (зоны тяготения) различных центров. Особенно важно тяготение населенных пунктов к крупным городам. Даже небольшое село, расположенное вблизи крупного города, по образу жизни обитателей (и по их системе ценностей, их поведению) будет более урбанизированным, чем крупное село или даже малый город, находящиеся в «глубинке».

Поэтому в ряде стран население делится уже не только на городское и сельское, а (например, в США) на «метрополитенское» (крупные города и зоны их тяготения — включая малые и средние города, поселки, села) и «неметрополитенское» — сельская глубинка и малые города. В России такой статистики пока нет, но многие экономисты считают, что на самом деле разница между российским малым городом и селом меньше, чем между малым и крупным городом; и если бы пришлось делить население России на две части («урбанизованную» и «неурбанизованную»), то малые города надо было бы объединить с сельской местностью.

Демографическая структура населения (табл. 7.6) — важнейшая характеристика, дающая необходимую информацию как о потребителях товаров и услуг, так и о трудовых ресурсах региона. Многие товары и услуги адресованы лицам определенного пола и возраста, а многие рабочие места принято «заполнять» либо мужчинами, либо женщинами.

Общая ситуация в большинстве стран мира такова: женщин больше, но в основном в старших возрастах из-за большей смертности мужчин в трудоспособном возрасте вследствие большего распространения вредных привычек (алкоголизм, курение, наркомания), большей занятости на тяжелых, вредных и опасных работах и, наконец, меньшей «биологической прочности» мужского организма по сравнению с женским.

Соотношение полов в молодых возрастах — условие заключения браков. Перекосы половой структуры в ту или иную сторону ухудшают социальное самочувствие населения. Диспропорции полов в брачных возрастах образуются также вследствие миграций населения. Например, в 50-е — 60-е гг. из российских сел уезжали на заработки в основном мужчины, а деревня оставалась «бабьим царством». С 70-х гг. ситуация изменилась: успешные эмансипироваться сельские девушки потянулись в город (уходя от тяжелого физического труда на фермах и полях), а для мужчин, наоборот, появились в селе относительно «престижные» профессии — тракториста, шофера, механика и т. д.

Особые случаи — «города невест» и «города женихов». Когда занятость в текстильной (и вообще в легкой) промышленности стала для мужчин не престижной (из-за низкой оплаты, тяжелых условий труда — в том числе трехсменной работы), эта отрасль стала почти исключительно «женской». Поэтому в столь многочисленных в Центральной России текстильных городках и поселках сложилось преобладание «невест». Противоположный случай — центры добывающей промышленности (особенно в северных и восточных районах), где для женщин почти не было мест приложения труда.

От возраста людей зависит их готовность воспринимать разнообразные нововведения: в экономических отношениях, производственных технологиях, в быту, на досуге и т. д. Молодежь — лучшая среда для всяческих новаций. Люди старших возрастов более консервативны и привержены привычным формам занятости и удовлетворения потребностей.

Таблица 7.6

Распределение населения по полу и возрасту*

(на начало года, чел.)

	1989			1998		
	мужчины и женщины	мужчины	женщины	мужчины и женщины	мужчины	женщины
Все население	147021869	68713869	78308000	147137219	69029030	78108189
В том числе в возрасте, лет: до 1 года	2326547	1187062	1139485	1300427	667363	633064
1	2455783	1252569	1203214	1361670	697206	664464
2	2472804	1259066	1213738	1426138	731147	694991
3	2369760	1205424	1164336	1397653	718152	679501
4	2406666	1224935	1181731	1604380	824625	779755
5-9	11360342	5768357	5591985	10777930	5512281	5265649
10-14	10592239	5372103	5220136	12191275	6200111	5991164
15-19	9967611	5118710	4848901	10956518	5553246	5403272
20-24	9754620	4955983	4798637	10476104	5330732	5145372
25-29	12557234	6373601	6183633	9609708	4963602	4646106
30-34	12862809	6472859	6389950	10742542	5403526	5339016
35-39	11684101	5821314	5862787	12901411	6412954	6488457
40-44	7662621	3775687	3886934	12068969	5901882	6167087
45-49	7954900	3767156	4187744	10386429	4987002	5399427
50-54	9593533	4453975	5139558	5223054	2421408	2801646
55-59	8399159	3719890	4679269	9604726	4213153	5391573
60-64	8360061	3239655	5120406	6950051	2904485	4045566
65-69	4510212	1367725	3142487	7450745	2857656	4593089
70-74	3652935	1011248	2641687	5101244	1483525	3617719
75-79	3333160	819516	2513644	2458461	613938	1844523
80-84	1769562	364157	1405405	1908100	401179	1506921
85 и старше	890352	143631	746721	1239684	229857	1009827
Мужчины и женщины в возрасте 0-15 лет	35995107	18288633	17706474	32299724	16486724	15813000
Мужчины в возрасте 16-59 лет	83746353	43440058	—	84337637	44051666	—
Женщины в возрасте 16-54 лет	—	—	40306295	—	—	40285971
Мужчины в возрасте 60 лет и старше	27195551	6945932	—	30499858	8490640	—
Женщины в возрасте 55 лет и старше	—	—	20249619	—	—	22009218

* Рассчитано автором: Россия в цифрах: Крат. стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 26; Население России за 100 лет: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 23-29.

Следует иметь в виду, что демографическая ситуация в настоящее время в России в целом неблагоприятна. Смертность превышает рождаемость, и поэтому наблюдается естественная убыль населения. Неуклонно идет процесс старения населения, сокращается средняя продолжительность жизни (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Общие коэффициенты рождаемости и смертности (в расчете на 1000 чел. населения)

Наихудшей демографической структурой выделяются регионы, составляющие историческое ядро государства (Северо-Западный, Центральный, Центрально-Черноземный и Волго-Вятский экономические районы). Если бы не миграционная подпитка, их население в последние годы сокращалось бы весьма ощутимыми темпами. Особенно неблагоприятно обстоят дела в сельской местности, где в некоторых административных районах уже более 40% населения находится в пенсионном возрасте.

Негативные последствия старения населения характеризуются показателем «демографическая нагрузка». Он рассчитывается как отношение числа пожилых людей к численности населения в трудоспособном возрасте. Чем значительнее эта нагрузка, тем с большими трудностями сталкиваются местные власти в своих обязательствах — обеспечить нетрудоспособным членам общества хотя бы прожиточный минимум.

Наибольшая демографическая нагрузка наблюдается в центральных районах России, где на 1000 человек трудоспособного возраста приходится от 390 в Северо-Западном до 460 пожилых людей в Центрально-Черноземном районе. В Дальневосточном районе нагрузка составляет 194, Восточно-Сибирском — 257 чел. на 1000 жителей.

Повышенная доля молодых возрастов в национальных республиках приходится на республики юга и востока страны. Например, в Дагестане доля населения моложе трудоспособного возраста — 35%, в Туве — 36, а в Тульской области — всего 19, в Московской, Рязанской — по 20%. Даже в пределах одного экономического района существуют заметные различия между республиками и областями. Например, в Нижегородской области доля молодых возрастов 21%, а в соседних Марийской и Чувашской республиках — по 26%. В Северо-Западном и Центральном районах она составляет всего 20%, а в Сибири и на Дальнем Востоке — 25–27%.

Ярким показателем демографической ситуации является половозрастная структура населения, так называемая половозрастная «пирамида».

Обвальный спад рождаемости в России приходится на 1942–1945 гг., в результате чего пирамида имеет самый сильный «шрам» в возрасте 47–50 лет. Поколения военных лет рождения стали образовывать семьи во второй половине 60-х гг., что вызвало очередное снижение рождаемости (с минимумом числа родившихся в 1968 г.). В свою очередь родившиеся в конце 60-х гг. вступают в брак в начале 90-х, что вызывает новый спад рождаемости, усиленный к тому же экономическим кризисом и снижением уровня жизни (табл. 7.7).

Наименьшая доля старших возрастов отмечается в Магаданской области, поскольку подавляющее большинство вышедших на пенсию оттуда уезжает. Самое молодое население в России проживает в сельской местности Дагестана, где высокая рождаемость сопровождалась относительно небольшим миграционным оттоком населения из села, а самое старое население в России — в сельской местности Псковской области, в которой долговременный отток молодежи, особенно женщин, привел к снижению рождаемости и постарению жителей.

Таблица 7.7

Динамика статистических данных о семье*

	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Число браков	1464579	1319928	1277232	1053717	1106723	1080600	1075219	866651
Число разводов	580720	559918	597930	639248	663282	680494	665904	562373
На 1000 населения:								
браки	10,6	8,9	8,6	7,1	7,5	7,4	7,3	5,9
разводы	4,2	3,8	4,0	4,3	4,5	4,6	4,5	3,8
Суммарный коэффициент рождаемости	1,89	1,89	1,73	1,55	1,39	1,40	1,34	1,28
Число рождений на 1000 женщин отдельных возрастов, лет:								
15–19	42,7	55,6	54,9	51,4	47,9	49,9	45,6	39,7
20–24	157,1	156,8	146,6	134,0	120,4	120,3	113,5	106,4
25–29	101,2	93,2	83,0	72,7	65,0	67,2	67,2	66,5
30–34	52,6	48,2	41,6	35,0	29,6	29,6	29,7	30,3
35–39	18,4	19,4	16,5	13,9	11,4	10,6	10,7	10,8
40–44	5,1	4,2	3,7	3,2	2,6	2,3	2,2	2,3
45–49	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Рожденные вне брака, %	10,8	14,6	16,0	17,2	18,2	19,6	21,1	23,0
Средний возраст первородивших матерей, лет	22,9	22,9	22,8	22,8	22,6	22,5	22,6	22,8

* Рассчитано автором: Россия в цифрах: Крат. стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 34; Население России за 100 лет: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 47.

Важное значение для характеристики трудового потенциала имеет этническая структура. В России проживают представители 128 народов. Наличие национально-территориальных образований — отличительная черта государственного устройства Российской Федерации.

Практически все российские регионы имеют многонациональное население. Например, в Тверской области проживают представители 90 народов. Однако в целом население большинства регионов в этническом отношении однородно, но во всех краях и областях и почти в половине республик (в 9 из 21) преобладают русские. В краях и областях их доля колеблется от 72 до 97%, в 26 областях она выше 90%.

Еще более однородно население центров регионов. В 33 областных и краевых центрах русские составляют более 90% населения, в других 22 — от 78 до 90%. В структуре населения столиц национальных республик лишь в трех случаях абсолютное большинство (более 50%) составляют представители «титულных» этносов. Это — Махачкала, Чебоксары, Элиста. Еще в 9 столицах национальных республик удельный вес «титулных этносов» — от 20 до 50%, а в остальных — менее 20%.

Разные народы имеют свои особенности размещения по территории страны. Так, народы Северного Кавказа, Севера, Сибири, Дальнего Востока в основном проживают в пределах своих национально-территориальных образований, тогда как марийцы, мордва, чуваша в значительной мере рассредоточены по территории России.

Еще более рассредоточенно проживают татары, которые, во-первых, имеют несколько этнических ареалов (волго-уральский, астраханский, южно-сибирский), и во-вторых, во всех регионах их диаспора представлена достаточно заметными группами. Так, доля татар, живущих в Татарстане, от общей их численности в Российской Федерации составляет всего 32%.

Каждый этнос характеризуется рядом устойчивых признаков, передаваемых от поколения к поколению. К предпринимательскому климату, видимо, могут иметь отношение такие признаки, как национальный язык, трудовые навыки, национальный характер и этническое самосознание.

Фактор национального языка приобретает большое значение лишь при компактном расселении нерусских этносов, тогда как при рассеянном и мелкогрупповом проживании среди русских большинство представителей других этносов, особенно в городах, свободно владеют русским языком и часто считают его своим родным.

Из национальных трудовых навыков могут и должны быть задействованы в предпринимательской деятельности прежде всего художественные промыслы, охота и рыболовство, специфические направления сельского хозяйства.

Широко известный признак — национальный характер. В действительности это — один из самых живучих мифов. Современная социология не признает концепции национального характера. Установлено, что большинство представителей любой нации не обладает теми «достоинствами», которые ей принято приписывать.

Иное дело — национальное самосознание. В последние десятилетия оно признано как ведущий фактор этнической принадлежности, которая, в конечном счете, и определяется тем, к какому этносу конкретный индивид себя относит.

Социальная структура представляет собой распределение населения по группам, отражающим положение людей в обществе. Это наименее очевидная из структур населения, поскольку для выделения составляющих ее групп (классов, слоев) могут быть использованы самые разные критерии, причем выбор критерия всегда субъективен.

Существовавшая в СССР официальная модель социальной структуры (два дружественных класса — рабочие и колхозники и одна прослойка — интеллигенция) не отвечает современным условиям. С одной стороны, работники колхозов и совхозов, часто не помнящие, как именно называется их предприятие, принадлежали, по этой модели, к разным классам, с другой — сторож и академик — к одной прослойке.

Определение классам удачно сформулировал Ф. Котлер, согласно которому «общественные классы — сравнительно стабильные группы в рамках общества, располагающиеся в иерархическом порядке и характеризующиеся наличием у их членов схожих ценностных представлений, интересов и поведений». Такие классы — весьма многогранные объединения людей. В них должны находить отражение и имущественное положение, и занятия, и уровень образования членов общества.

Классы (слои) — не касты. Они достаточно открыты, и на протяжении своей жизни человек может переходить из одного класса в другой. Это называется социальной мобильностью. Перемещаться по социальной иерархии могут и целые группы, утрачивающие или, наоборот, улучшающие свои позиции в обществе.

В разных обществах формируются разные группы, поэтому перенесение модели социальной структуры, сформировавшейся в одной стране, на население другой страны чревато серьезными ошибками. Не следует, например, в российских условиях пользоваться весьма стройной «шестиклассной» моделью американского общества.

Представления о современной социальной структуре населения России еще не сформировались. В качестве примера разработки на эту тему можно привести модель А. В. Дмитриева, выделившего пять основных групп: административная правящая элита; рабочий класс; интеллигенция; «новая буржуазия»; крестьянство.

Понятно, что каждая из этих групп должна иметь дополнительные подразделения; и, кроме того, здесь явно упущены такие весомые и постоянно растущие группы, как деклассированные элементы и представители криминальных структур. Наконец, эта модель не иерархична: не во всех случаях можно сказать, какая из групп выше по статусу, а какая ниже.

Разработка адекватных представлений о социальной структуре — одна из самых актуальных задач не только академической науки, но и практического маркетинга, поскольку именно эта структура наиболее полно и синтетично «схватывает» различия в поведении людей и позволяет прогнозировать те аспекты предпринимательского климата, которые непосредственно связаны с населением.

Следует отметить, что при прочих равных условиях, чем выше уровень образования, тем легче человек может освоить новое для себя дело или профессию, тем более он открыт для нововведений, тем более сложным трудом он может заниматься.

По переписи 1989 г. в России на 1000 занятых 159 человек имеют высшее образование (включая неполное), 242 человека — среднее специальное, 336 — среднее общее, 178 — неполное среднее, 85 начальное и ниже (табл. 7.8).

Из-за того, что неполное среднее образование уже давно стало обязательным, а большая часть молодежи получала и полное среднее образование, слишком больших территориальных различий в уровне образования не наблюдается. В целом более молодое население имеет, как правило, более высокий уровень образования, чем старшее поколение (заканчивавшее школу несколько десятилетий назад, когда значительная часть детей получала лишь начальное образование).

Таблица 7.8

**Распределение численности населения, занятого в экономике,
по уровню образования и статусу занятости***

	Всего	В том числе уровень образования				Не имеют основного общего
		высшее профес- сиональ- ное	среднее профес- сиональ- ное	среднее (полное) общее	основное общее	
Занятое население — всего	100	19,0	33,1	34,4	11,8	1,7
В том числе по статусу:						
работающие по найму	100	20,2	34,2	33,6	10,6	1,4
лица ненаемного труда	100	11,1	25,0	39,9	19,9	4,1
из них работодатели	100	36,2	31,7	28,2	3,9	—

* Рассчитано автором: Население России за 100 лет: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 44–46, 181.

Более заметны различия по доле имеющих высшее образование: от 320 чел. на 1000 чел. населения в Москве до 110–120 в большинстве других регионов России (минимум — в Коми-Пермяцком автономном округе — 61 человек). Более высокая доля, естественно, в регионах, возглавляемых городами-миллионерами, концентрирующими и множество вузов, и много мест приложения труда, требующих высокой квалификации.

Используя переписные и другие статистические материалы, следует учитывать и качественные различия в уровне подготовки студентов — с одной стороны, вузов Москвы и Санкт-Петербурга, а с другой — вузов «глубинки». Особенно большие сомнения вызывает качество подготовки в вузах, находящихся в городах — не областных центрах.

7.3. Трудовые ресурсы и занятость населения

К трудовым ресурсам принято относить население, способное работать в народном хозяйстве. Основная их часть — население в трудоспособном («рабочем») возрасте. В России нижняя граница трудоспособного возраста — 16 лет, а верхняя определяется возрастом выхода на пенсию по старости: 60 лет у мужчин и 55 лет у женщин. В состав трудовых ресурсов не включается нетрудоспособное население в трудоспособном возрасте — инвалиды и льготные пенсионеры (имеющие право на пенсию по старости до достижения общего пенсионного возраста), но включаются работающие лица старших возрастов. В 1997 г. таких было около 4 млн человек — 13% всех лиц старше трудоспособного возраста, однако категория работающих постепенно уменьшается.

Доля населения в рабочем возрасте зависит от возрастной структуры всего населения. В среднем по России этот показатель составляет 57%, достигая максимума в районах Крайнего Севера (до 67% в Магаданской и Камчатской областях) и минимума — в районах с высокой рождаемостью и большой долей детей (Дагестан — 52%).

В экономике занята лишь часть трудовых ресурсов. Это зависит и от уровня безработицы, но еще более — от доли населения, занятого в домашнем и личном подсобном хозяйстве, которая сохраняется высокой в традиционных аграрных обществах с высокой рождаемостью, где не очень принято, чтобы женщины работали вне дома. В целом по России занятые в экономике составляют 81% от населения в трудоспособном возрасте и 46% всего населения. Минимальные показатели имеют место в национальных республиках Северного Кавказа. Например, в Дагестане занятое население составляет лишь 65% от населения в трудоспособном возрасте и лишь 34% — от всего населения, т. е. «нагрузка иждивенцами» каждого работающего вдвое выше средней по стране.

Таблица 7.9
Распределение численности населения, работающего по найму,
по категориям персонала в 1998 г.*

	Всего	Мужчины	Женщины
Всего	100	100	100
В том числе:			
руководители	8,6	9,5	7,6
специалисты	29,3	18,4	40,2
другие служащие	3,2	1,8	4,6
рабочие	58,9	70,3	47,6

* Рассчитано автором: Население России за 100 лет: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 182.

Таблица 7.10

Численность безработных*

	1992	1993	1994	1995	1996
	тыс. чел.				
Общая численность безработных	3587,8	3954,8	5433,5	6410,4	6473,1
Из них:					
студенты, учащиеся, пенсионеры	708,3	558,4	528,4	521,8	501,5
женщины	1774,6	1907,9	2512,6	2935,5	2919,8
лица, проживающие в сельской местности	596,1	665,2	998,1	1336,2	1423,3
Численность безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости	442,4	728,4	1475,2	2142,1	2675,6
Из них:					
женщины	326,5	508,3	952,5	1359,7	1613,5
лица, проживающие в сельской местности	70,1	169,3	392,9	612,8	776,3
	%				
Общая численность безработных	100	100	100	100	100
Из них:					
студенты, учащиеся, пенсионеры	19,7	14,1	9,7	8,1	7,7
женщины	49,5	48,2	46,2	45,8	45,1
лица, проживающие в сельской местности	16,6	16,8	18,4	20,8	22,0
Численность безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости	100	100	100	100	100
Из них:					
женщины	73,8	69,8	64,6	63,5	60,3
лица, проживающие в сельской местности	15,8	23,2	26,6	28,6	29,0
Отношение численности безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости, к общей численности безработных	12,3	18,4	27,1	33,4	41,3

* Рассчитано автором: Россия в цифрах: Крат. стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 47.

Отраслевая структура занятости в последние годы претерпела сильные изменения. За 1990–1994 гг. резко сократилась занятость в промышленности (с 30,3 до 27,1%), строительстве (с 12,0 до 9,9%), науке (с 4,2 до 2,7%). Выросла занятость в торговле (с 7,8 до 9,5%), сельском хозяйстве (с 12,9 до 15,1%), образовании (с 9,6 до 10,8%), кредитовании, финансах и страховании (с 0,5 до 1,1%). В 1995–1998 гг. данная структура претерпела дальнейшие изменения (табл. 7.11).

Таблица 7.11

Распределение численности занятого населения по секторам экономики*

(млн чел.)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Всего занято в экономике	72,1	70,9	68,5	66,4	66,0	65,4
В том числе:						
на государственных и муниципальных предприятиях и организациях	49,7	37,6	30,6	28,0	27,7	27,4
в частном секторе	13,2	19,9	22,6	22,8	23,5	23,7
в общественных организациях, фондах	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4
на совместных предприятиях	0,2	0,3	0,3	0,4	0,6	0,6
на предприятиях и в организациях смешанной формы собственности	8,4	12,5	14,5	14,7	13,8	13,3
* Рассчитано автором: Россия в цифрах: Крат. стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 41.						

Регионы России можно выстроить в ряд от наиболее аграрных к индустриальным и постиндустриальным. Полюсы аграрности — это Дагестан, Алтай, Калмыкия, где в сельском хозяйстве работает более 1/3 занятого населения.

Большой удельный вес сельского населения имеют Краснодарский и Ставропольский края, Курганская и ряд других областей южного региона. Полюсы индустриальности — области Центральной России, где доля занятых в промышленности достигала почти половины трудоспособного населения (Владимирская область — 46% в 1990 г., 42% в 1997 г.), а также области Урала. Постиндустриальная ситуация складывается в Москве, где еще недавно в науке было занято почти столько же, сколько в промышленности (по 19–20% всех работников), а сейчас быстро растет численность работающих в организациях торговли и финансов.

Один из показателей состояния трудовых ресурсов в регионе — текучесть рабочей силы. В среднем по России ежегодно увольняется и поступает на работу каждый четвертый-пятый работник (число увольняющихся в последние годы немного выше, что ведет к росту числа безработных). На Крайнем Севере и Дальнем Востоке, где значительная часть населения — приезжие, текучесть традиционно выше (ежегодно увольняется и поступает на работу почти каждый третий, в более «традиционных» районах — гораздо меньше, например, в Дагестане — каждый десятый).

Новое явление на рынке труда России — появление иностранных рабочих.

Их число невелико — зарегистрировано в 1997 г. 129 тыс., фактически их в несколько раз больше. В ряде регионов удельный вес иностранных рабочих составляет значительную часть и они резко меняют ситуацию на местных рынках труда. В Москве и Подмосковье это строители, работники городского транспорта. Большею частью это выходцы из стран ближнего зарубежья, на юге Дальнего Востока — китайцы.

Таблица 7.12

Половозрастной состав беженцев и вынужденных переселенцев в 1998 г.*

(чел.)

	Всего	В том числе	
		мужчины	женщины
Всего	1147100	534103	612997
В том числе в возрасте, лет:			
0-5	96631	48720	47911
6-15	232975	116923	116052
трудоспособном	648048	311058	336990
старше трудоспособного	169446	57402	112044

* Рассчитано автором: Россия в цифрах: Крат. стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 38.

Таблица 7.13

Внешняя миграция в 1998 г.*

	Число прибывших в Россию		Число выбывших из России	
	чел.	%	чел.	%
	Всего	631592	100	288048
В том числе:				
Азербайджан	40310	6,4	4902	1,7
Армения	25419	4,0	2997	1,0
Белоруссия	23903	3,8	21542	7,5
Грузия	38551	6,1	4106	1,4
Казахстан	172860	27,4	38350	13,3
Киргизия	18886	3,0	8472	2,9
Латвия	8227	1,3	856	0,3
Литва	3055	0,5	1252	0,4
Молдавия	17847	2,8	6894	2,4
Таджикистан	32508	5,1	2613	0,9
Туркмения	22840	3,6	1380	0,5
Узбекистан	49970	7,9	13384	4,7
Украина	170928	27,1	83813	29,1
Эстония	5869	0,9	822	0,3
Другие зарубежные страны	419	0,1	96665	33,6

* Рассчитано автором: Россия в цифрах: Крат. стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 36-37; Население России за 100 лет: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 167.

7.4. Основные категории и понятия

Постоянное население — лица, постоянно проживающие на данной территории, включая временно отсутствующих. Первоисточником получения сведений о населении являются переписи населения. В промежуточный период численность населения оценивается на основании итогов последней переписи населения, к которым ежегодно прибавляются числа родившихся и прибывших на данную территорию и из которых вычитаются числа умерших и выбывших с данной территории.

Распределение населения на **городское и сельское** производится по месту проживания, при этом городскими поселениями считаются населенные пунк-

ты, отнесенные в установленном законодательством порядке к категории городов и поселков городского типа (рабочих, курортных, дачных). Все остальные населенные пункты являются сельскими.

Трудоспособное население — мужчины в возрасте от 16 до 60 лет; женщины — от 16 до 55 лет.

Экономически активное население — часть населения, обеспечивающая в рассматриваемый период предложение рабочей силы для создания товаров и услуг.

Экономически активное население представляет совокупность занятых экономической деятельностью и безработных.

Экономически неактивное население — лица, которые не считаются занятыми или безработными в течение рассматриваемого периода.

Уровень экономической активности населения в определенных возрастных группах — доля численности экономически активного населения в общей численности населения соответствующей возрастной группы, выраженная в процентах.

Занятое население в экономике — лица, которые в рассматриваемый период выполняли работу по найму за вознаграждение, а также приносящую доход работу не по найму самостоятельно либо с одним или несколькими партнерами как с привлечением, так и без привлечения наемных работников. В число занятых включаются лица, которые выполняли работу без оплаты на семейном предприятии, а также лица, которые временно отсутствовали на работе из-за болезни, ухода за больными, ежегодного отпуска или выходных дней, обучения, учебного отпуска, отпуска без сохранения или с частичным сохранением заработной платы по инициативе администрации, забастовки, других подобных причин.

Занятые в экономике классифицируются по своему статусу в системе отношений на работающих по найму и работающих не по найму. К **работающим по найму** относятся лица, заключившие письменный трудовой договор, контракт или устное соглашение с руководителем предприятия любой формы собственности либо с отдельным лицом об условиях трудовой деятельности, за которую они получают оговоренную при найме плату деньгами или натурой. **Работающие не по найму** — это лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой. К ним относятся работодатели, лица, работающие на индивидуальной основе, неоплачиваемые семейные работники.

Работодатели — лица, управляющие самостоятельно либо с одним или несколькими деловыми партнерами собственным частным (семейным) предприятием, фирмой и в этом качестве нанимающие на постоянной основе для работы на своем предприятии наемных работников. К работодателям также относятся лица, занятые коммерческой деятельностью без образования юридического лица, профессиональной деятельностью или ремеслом на индивидуальной основе и постоянно использующие труд наемных работников.

Безработные (применительно к стандартам Международной организации труда (МОТ) — лица в возрасте 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период:

- не имели работы (доходного занятия);
- занимались поиском работы, т. е. обращались в государственную или коммерческую службу занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к администрации предприятия (работодателю), использовали личные связи и т. д. или предпринимали шаги к организации собственного дела;
- были готовы приступить к работе.

При отнесении к безработным должны быть соблюдены все три критерия, перечисленные выше.

Учащиеся, студенты, пенсионеры и инвалиды учитываются в качестве безработных, если они занимаются поиском работы и готовы приступить к ней.

К безработным, зарегистрированным в органах государственной службы занятости, относятся лица, не имеющие работы, ищущие работу и в установленном порядке получившие официальный статус безработного в органах государственной службы занятости.

Уровень безработицы — удельный вес численности безработных в численности экономически активного населения.

Продолжительность безработицы (продолжительность поиска работы) — промежуток времени, в течение которого лицо ищет работу, используя при этом любые способы. Продолжительность безработицы имеет две характеристики: **продолжительность завершенной (законченной) безработицы**, которая учитывает время с момента начала поиска работы до момента трудоустройства, и **продолжительность незавершенной безработицы** — время с момента начала поиска работы до момента фиксации безработицы.

Средняя продолжительность безработицы (среднее время поиска работы) — средневзвешенная величина для рассматриваемого состава безработных.

Численность граждан, обратившихся в органы государственной службы занятости по вопросам трудоустройства — численность населения, обратившегося в рассматриваемый период в службу занятости в целях поиска работы, включая занятых лиц, желающих сменить место работы или иметь вторую работу, а также студентов и учащихся, желающих работать в свободное от учебы время.

Численность трудоустроенных граждан — общая численность лиц, получивших в рассматриваемый период работу при содействии органов государственной службы занятости.

Заявленная предприятиями и организациями потребность в работниках — число вакансий (требуемых работников), сообщенных предприятиями и организациями в органы государственной службы занятости.

Нагрузка незанятого населения на одну заявленную вакансию — отношение численности лиц, не занятых трудовой деятельностью, состоящих на учете в органах государственной службы занятости, к числу вакансий, сообщенных предприятиями и организациями в эти органы.

В число принятых работников включаются лица, зачисленные в отчетном периоде на предприятие, в учреждение, организацию приказом (распоряжением) о приеме на работу. В число **выбывших** входят все работники, оставившие в отчетном периоде работу на данном предприятии независимо от причин выбытия, уход (выбытие) которых оформлен приказом (распоряжением).

Забастовка — временная остановка работы, преднамеренно осуществленная группой рабочих с целью удовлетворения различных требований. Забастовкой не считается остановка работы из-за недопоставки оборудования, сырья, материалов, комплектующих деталей по причине забастовки на предприятиях-поставщиках.

В численность работников, непосредственно вовлеченных в забастовки, не входят работники, отсутствовавшие на своих рабочих местах по таким причинам, как болезнь, ежегодный отпуск, командировка и т. п.

Количество времени, не отработанного работниками, непосредственно вовлеченными в забастовки, определяется по каждому предприятию путем умножения численности работников, вовлеченных в забастовку, на число дней забастовки.

Неполная видимая занятость — недостаточный объем занятости в связи с тем, что работники в рассматриваемый период были вынуждены по инициативе администрации работать меньше, чем установлено расписанием, графиком, законодательством, или находились в вынужденных административных отпу-

сках. Неполная видимая занятость измеряется двумя показателями: количеством не полностью занятых лиц и масштабами видимой неполной занятости.

Масштабы видимой неполной занятости — суммарное время, имеющееся для дополнительной занятости в рассматриваемом периоде применительно к каждому не полностью занятому и исчисленное в часах, днях или в условных лицах, приведенных к полному рабочему времени.

Данные о миграции между Российской Федерацией и странами СНГ и Балтии, а также о внутрироссийских передвижениях населения получены в результате разработки поступающих от органов внутренних дел первичных документов статистического учета мигрантов, составляемых при регистрации населения по месту жительства:

- **о внешней трудовой миграции российских граждан за границей** — по данным предприятий, учреждений, организаций, получивших лицензию на деятельность, связанную с трудоустройством российских граждан за границей или заключивших договоры подряда с иностранными юридическими лицами;
- **о внешней трудовой миграции иностранных граждан и лиц без гражданства** — по данным предприятий, учреждений, организаций, использующих труд иностранных граждан, и регистра региональных миграционных служб об использовании иностранной рабочей силы в личном хозяйстве граждан.

Сведения о миграции между Российской Федерацией и странами вне СНГ и Балтии приведены по данным Министерства внутренних дел Российской Федерации: для прибывших — о числе лиц, получивших разрешение на въезд в страну на постоянное жительство; для выбывших — о числе лиц, получивших разрешение на выезд из страны на постоянное жительство (без отказавшихся от выезда), включая постоянно проживающих на территории России иностранцев и лиц без гражданства.

Информация о беженцах и вынужденных переселенцах публикуется по данным, разработанным Федеральной миграционной службой России.

Сведения о **рождениях, смертях, браках и разводах** получают на основании ежегодной статистической разработки данных, содержащихся в актовых записях, составляемых органами записи актов гражданского состояния. В число родившихся включены только родившиеся живыми.

Общие коэффициенты рождаемости и смертности — отношение соответственно числа родившихся (живыми) и числа умерших в течение календарного года к среднегодовой численности наличного населения. Исчисляется в промилле (на 1000 населения).

Суммарный коэффициент рождаемости — показывает, сколько в среднем детей родила бы одна женщина на протяжении всего репродуктивного периода (т. е. от 15 до 50 лет) при сохранении повозрастной рождаемости на уровне того года, для которого вычисляется показатель. Его величина, в отличие от общего коэффициента рождаемости, не зависит от возрастного состава населения и характеризует средний уровень рождаемости в данном календарном периоде.

Удельный вес работников, работающих в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам, исчисляется делением численности работников, испытывающих воздействие хотя бы одного вредного производственного фактора в пределах, превышающих установленные санитарно-гигиенические нормы, на общую численность работников соответствующих отраслей (в процентах).

Удельный вес работников, занятых тяжелым физическим трудом, исчисляется делением численности работников, физическая нагрузка которых за смену превышает нормы предельно допустимых нагрузок при подъеме и пере-

мещении тяжестей вручную, на общую численность работников соответствующих отраслей (в процентах).

Удельный вес работников, работающих на оборудовании, не отвечающем требованиям безопасности, исчисляется делением численности работников, работающих на оборудовании, машинах и механизмах, не отвечающих требованиям системы стандартов безопасности труда, на общую численность работников соответствующих отраслей (в процентах).

Удельный вес работников, работающих в неблагоприятных условиях труда, исчисляется делением численности лиц, пользующихся хотя бы одним из основных видов льгот и компенсаций, предоставляемых им за работу в производствах, цехах и профессиях с тяжелыми и вредными условиями труда, на общую численность работников соответствующих отраслей (в процентах). При этом каждый работник может пользоваться одним или несколькими видами льгот и компенсаций: повышенные тарифные ставки, должностные оклады, а также доплаты за работу во вредных условиях и интенсивность труда, дополнительный ежегодный оплачиваемый отпуск, сокращенный рабочий день с сохранением заработной платы, бесплатное лечебно-профилактическое питание, бесплатное молоко или другие равноценные пищевые продукты, льготы по пенсионному обеспечению в старости.

К числу пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на 1 рабочий день и более и со смертельным исходом относятся лица, пострадавшие, подлежащие учету в соответствии с «Положением о порядке расследования и учета несчастных случаев на производстве».

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Трудовой потенциал России: понятие, структура, динамика его использования.
2. Соотношение городского и сельского населения. Тенденции развития.
3. Проблемы занятости населения.
4. Трудовые ресурсы и вопросы их рационального использования.
5. Демографическая ситуация и тенденции ее изменения.
6. Социальные последствия безработицы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бергман А., Паскье-Дорт Ж.* Человеческие ресурсы в процессе перестройки и рационализации производства // Проблемы теории и практики управления. 1994. № 4.
2. Занятость, безработица, служба занятости: Толковый словарь терминов и понятий. М., 1966.
3. *Кабалина В.* Перестройка управления и трудовые отношения на предприятиях России // Кадры. 1997. № 4.
4. *Кабалина В., Козина И., Донова И.* Реструктурирование занятости на предприятиях и развитие рынка труда в России // Общество и экономика. 1996. № 9–10.
5. *Калугин В. Е.* Основные тенденции развития рынка труда и рынка профессий // Рынок труда и новые профессии: Тезисы докладов науч.-практ. конференции. Омск, 1995.
6. *Катульский Е.* Мотивация на рынке труда // Вопросы экономики. 1997. № 2.
7. *Костаков В. Г.* Прогноз занятости населения. Методологические основы. М., 1979.
8. *Ле Галль Жан-Марк.* Управление людскими ресурсами. М.: Конкорд, 1995.
9. *Микульский К.* Формирование новой модели занятости // Экономист. 1997. № 3.
10. Подготовка кадров: на пути к рыночной экономике. Женева: Изд-во Международного бюро труда, 1993.
11. Постановление Правительства Российской Федерации от 24 июля 1998 г. № 828 «О Федеральной целевой программе содействия занятости населения Российской Федерации на 1998–2000 годы» // Бюллетень Минтруда РФ. 1998. № 9.

12. Прокопенко И. Управление и развитие человеческих ресурсов — важнейшая задача экономик, переходящих к рынку // Человек и труд. 1993. № 12.
13. Региональное управление трудовыми ресурсами: пути совершенствования / Под ред. Г. М. Романенковой. Л., 1988.
14. Рофе А. И. Экономика и социология труда. М., 1996.
15. Рофе А. И., Ерохина Р. И., Пшеничный В. П., Стрейко В. Т. Экономика труда: Учеб. пособие / Под ред. А. И. Рофе. М., 1995.
16. Рынок труда, занятость и социально-трудовые отношения в переходной экономике России: Сб. статей / Под общей редакцией Р. П. Колосовой и М. В. Артамоновой. М., 1995.
17. Словарь терминов, применяемых в деятельности служб занятости. М., 1997.
18. Ткаченко А. О чем кричит российский рынок труда // Человек и труд. 1995. № 8.
19. Туров И. А. Трудовые ресурсы: проблемы управления // Социально-политический журнал. 1994. № 9–10.
20. Федеральный закон РФ от 20.04.96 № 36-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» // Собрание постановлений Российской Федерации. 1996. № 17. Ст. 1915.
21. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Г. Г. Меликьяна, Р. П. Колосовой, М., 1996.
22. Эренберг Р. Дж., Смит Р. С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1996.

Глава 8

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КОМПЛЕКС

8.1. Основные понятия, сущность и состав потребительского комплекса

Процессы разработки и реализации социальной политики государства могут успешно осуществляться лишь тогда, когда имеют под собой соответствующую материальную основу, требуемые объемы финансирования и организационно-экономический механизм, способный претворить в жизнь цели и задачи этой политики как в масштабе страны, так и на каждом уровне социальной практики.

Поэтому в процессе динамического формирования и функционирования национальной хозяйственной системы в ней исторически объективно складывается масштабный, многоаспектный по своему профилю и сложный по своей организационной и управленческой структуре элемент — потребительский комплекс.

Потребительский комплекс национальной экономики — совокупность отраслей и видов экономической деятельности, занятых производством товаров народного потребления и предоставлением населению разнообразных услуг, призванных удовлетворить полноценный набор тех личных и общественных потребностей, которые непосредственно связаны с созданием условий и достижением целей экономического и социального прогресса государства и общества, с формированием личности гражданина, с обеспечением воспроизводства трудового и личностного потенциалов нации, с решением текущих задач обеспечения нормальной жизнедеятельности общества в целом, отдельных социальных групп и слоев населения, отдельных граждан и членов их семей.

Потребительский комплекс национальной экономики включает в себя две группы отраслей, связанных с производством продукции и услуг:

1. Группу отраслей, связанных с производством продовольственных и непродовольственных товаров народного потребления.
2. Группу отраслей, связанных с производством, предоставлением и потреблением работ и услуг, удовлетворяющих конкретные общественные и личные социальные потребности граждан страны.

Первую группу отраслей потребительского комплекса принято называть материально-вещественным сектором социальной сферы национальной экономики, а вторую — социально-культурным сектором.

Определяя состав секторов и отраслей потребительского комплекса национальной экономики, выявляя необходимость, целесообразность и содержание их функций, следует уточнить такие понятия, как «вид экономической деятельности» и «отрасль экономики».

В соответствии с методическими рекомендациями статистической комиссии ООН, содержащейся в Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности — МСОК, эти понятия различаются и трактуются следующим образом.

Экономическая деятельность как процесс есть сочетание действий, приводящих к получению определенного перечня продукции. Это достигается тогда, когда объединяются ресурсы (оборудование, рабочая сила, технологическое сырье и материалы) и производственный процесс для создания конкретных товаров и услуг.

Отрасль экономики есть совокупность всех производственных единиц, осуществляющих преимущественно одинаковый или сходный вид производственной деятельности.

Данное толкование и разделение этих понятий объясняется наличием в национальной экономике социально ориентированного рыночного типа ситуации, при которой в условиях растущей конкуренции одни и те же виды продукции, работ и услуг производятся и реализуются несколькими автономными субъектами хозяйствования, принадлежащими к различным формам собственности, но не имеющими при этом жесткой организации системы управления, ведомственной принадлежности и подчиненности.

Такое положение делает отдельные отрасли национальной экономики, в том числе и ее потребительского комплекса, «размытыми» по предмету своей деятельности, своей организационной структуре и системе управления. Однако, действуя в рамках единого национального экономического пространства, отдельные отраслевые звенья и автономные субъекты хозяйствования потребляют конкретные виды ресурсов, формирующиеся в этом пространстве, реализуют в нем подавляющую массу результатов своего труда. А это требует соблюдения соответствующего баланса между спросом и предложением ресурсов, товаров и услуг на едином национальном рынке и в отдельных его сегментах. Требуется безусловного учета влияния экспортно-импортных связей в процессе производства и потребления ресурсов, товаров и услуг, разработки эффективного механизма государственного регулирования ресурсосбережения из единого национального экономического центра страны.

Из определений понятий «вид экономической деятельности» и «отрасль экономики» вытекает то обстоятельство, что:

- во-первых, любое предприятие, действующее в рамках национальной хозяйственной системы и реализующее результаты своего труда (продукцию, работы, услуги) как на внутреннем (национальном), так и на внешнем (за пределами страны) рынках, независимо от форм собственности может производить любой и самый разнообразный ассортимент продукции, работ или услуг;

- во-вторых, любое многопрофильное предприятие может производить продукцию, работы или услуги, относимые к различным видам экономической деятельности и различным отраслям экономики;
- в-третьих, такие многопрофильные предприятия могут согласно действующему в России законодательству объединяться в различные организационно-правовые формы (государственные и муниципальные предприятия, АОО, СП, ассоциации, союзы, фонды, товарищества и т. п.);
- в-четвертых, различные виды экономической деятельности и практика функционирования отдельных отраслей национальной экономики могут осуществляться как на коммерческой, так и на некоммерческой основе, что согласно действующему в РФ с 1 января 1995 г. Гражданскому кодексу страны предполагает деятельность коммерческих организаций в любом секторе национальной экономики, в том числе и в потребительском комплексе страны.

В связи с этим, разделяясь на две крупные группы отраслей, потребительский комплекс национальной экономики страны представляет сегодня высокоразвитую структуру.

В частности, в первую группу отраслей этого комплекса входят:

А. Сельское хозяйство, охота и лесоводство, в том числе:

1. Сельское хозяйство, охота и связанная с этим деятельность по предоставлению услуг, включая:

- растениеводство: выращивание сельскохозяйственных культур, товарное овощеводство, садоводство (выращивание зерновых культур, овощей, фруктов, орехов, культур для производства напитков, масляных культур, сахара, лекарственных культур и т. д.);
- животноводство: выращивание домашних животных, производство продукции животноводства;
- выращивание культур в сочетании с разведением скота;
- сельскохозяйственная деятельность по предоставлению услуг в области растениеводства и животноводства;
- охота, промысел и разведение дичи, включая связанную с этим деятельность по предоставлению услуг, производство прочих продуктов охотничьего промысла.

2. Лесоводство, лесозаготовки и связанная с этим деятельность по предоставлению услуг, в том числе:

- лесоводство (сбор семян деревьев и кустарников, выращивание их семян и саженцев);
- лесозаготовки;
- сбор дикорастущих лесных продуктов;
- предоставление услуг, относящихся к лесному хозяйству.

Б. Рыболовство, деятельность рыбокомбинатов и рыбных ферм; деятельность по предоставлению услуг, связанных с рыболовством (рыболовство, промысел китов, дельфинов, ракообразных, моллюсков и добыча других морепродуктов, рыбоводство и выращивание водорослей); предоставление услуг, связанных с рыбоводством.

В. Обрабатывающая промышленность, включая:

1. Производство пищевых продуктов и напитков:

- переработка и консервирование мяса, рыбных продуктов, овощей, мясных жиров (производство мяса и мясопродуктов, переработка и консервирование рыбы и рыбопродуктов, фруктов и овощей, растительных и животных масел и жиров);
- производство молочных продуктов;
- производство продуктов мукомольной промышленности, крахмалов, крахмальных продуктов и готовых кормов для животных;

- производство прочих пищевых продуктов (производство хлебобулочных изделий, сахара, какао, шоколада, кондитерских сахаристых изделий, макарон, лапши и аналогичных мерных изделий и др.);
 - производство напитков (дистилляция, ректификация и смешивание спиртных напитков; производство этилового спирта из сброженных материалов, вин; производство солода и напитков из него; производство безалкогольных напитков и бутилирование минеральных вод).
2. Производство табака и табачных изделий.
3. Производство текстильных изделий:
- прядильное, ткацкое и отделочное производство (подготовка волокна, отделка тканей, изготовление готовых хлопчатобумажных тканей, изготовление готовых шерстяных и шелковых тканей, прочих готовых и суровых тканей);
 - производство текстильных изделий и прочих (производство готовых текстильных изделий; производство ковров и ковровых изделий, канатов, веревки, шпагата и сетного полотна, галантерейных текстильных изделий, войлока и нетканых материалов и т. д.);
 - производство трикотажных и вязаных тканей.
4. Производство одежды и крашение меха:
- производство одежды (производство верхней одежды, белья, спортивной одежды, предметов трикотажной и текстильной галантерей, головных уборов (кроме меховых), рабочей одежды и т. д.);
 - выделка и крашение мехов; производство изделий из натурального меха.
5. Дубление и выделка кожи; производство чемоданов, сумок, шорноседельных изделий:
- производство обуви (производство кожаной и резиновой обуви, спортивной обуви и др.).
6. Производство древесных, деревянных и пробковых изделий, кроме мебели; производство изделий из соломки и плетенки, в том числе:
- лесопиление и строгальное производство;
 - производство изделий из дерева, пробки, соломки и плетенки (производство листовой фанеры, клееной фанеры, ламированной и древесностружечной плиты, деревянных строительных конструкций и деталей, деревянной тары, прочих деревянных изделий).
7. Производство целлюлозы, бумаги, картона и изделий из них (гофрированной бумаги, бумажной и картонной тары и т. д.).
8. Издательское дело, полиграфическая промышленность и воспроизведение печатных материалов, в том числе:
- издательское дело (издание книг, брошюр, нотных сборников и прочей печатной продукции, газет, журналов и периодических публикаций, материалов, записанных на технических носителях, и другие виды издательской деятельности);
 - полиграфическое исполнение и услуги, связанные с полиграфическим исполнением;
 - воспроизводство записанных материалов и услуги, связанные с воспроизводством записанных материалов.
9. Производство продукции химической промышленности:
- производство красок, лаков, фармацевтических препаратов, медицинских химических веществ и лекарственных препаратов из растительных продуктов, мыла и моющих средств, чистящих и полирующих препаратов и др.

10. Производство резиновых и пластмассовых изделий:

— производство резиновых покрышек и камер, нарезка и восстановление резиновых покрышек, производство изделий из пластмасс, пластмассовой тары и др.

11. Производство неметаллических минеральных продуктов (производство стекла и изделий из него, производство нестроительных и неогнеупорных керамических изделий, гипса, керамики и т. п.).

12. Производство металлургическое (производство металлопродукции из черных металлов; производство проката тяжелых, благородных и редкоземельных металлов, отливок из них и т. п.).

13. Производство металлообрабатывающее, кроме производства машин и оборудования (производство цистерн, резервуаров и металлических емкостей, производство разного инструмента и скобяных изделий общего применения и др.).

14. Производство бытовых приборов и специализированного оборудования (производство оборудования для коммунального хозяйства; производство пожарной техники; производство машин и оборудования для медицинской промышленности и т. д.).

15. Производство канцелярских, бухгалтерских и электронно-вычислительных машин (производство средств механизации и автоматизации управленческого и инженерно-технического труда, электронно-вычислительной техники).

16. Производство электрических машин и аппаратуры, не включенных в другие группировки (производство электродвигателей, генераторов и трансформаторов, источников автономного электропитания, ламп и осветительного оборудования, электрооборудования, не включенного в другие группировки).

17. Производство оборудования и аппаратуры для радио, телевидения и связи (производство электронных ламп, электронно-лучевых трубок и электронных компонентов; производство теле- и радиопередатчиков и аппаратуры для кабельной, телефонной и телеграфной связи, теле- и радиоприемников и сопутствующих потребительских товаров).

18. Производство медицинских приборов, точных и оптических инструментов, часов и приборов времени (производство медицинских инструментов, приборов для измерений, проверки, испытаний, навигации и прочих целей, оптических приборов, фото- и кинооборудования).

19. Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов (производство корпусов (кузовные работы) для автомобилей; производство прицепов и полуприцепов, автомобильных двигателей, деталей и принадлежностей для автомобилей, гаражного и автозаправочного оборудования).

20. Производство транспортных средств (строительство и ремонт судов и лодок; производство железнодорожных, трамвайных локомотивов; рельсового подвижного состава, оборудования и деталей для них, воздушных и космических летательных аппаратов; производство оборудования и деталей для летательных аппаратов, а также производство транспортных средств, не включенных в другие группировки).

21. Производство мебели, товаров, учебно-наглядных пособий и учебного оборудования, оборудования, инвентаря и принадлежностей для театрально-зрелищных представлений и учреждений культуры; производство вспомогательных изделий для легкой промышленности и предметов хозяйственно-бытового назначения; производство готовых изделий, не включенных в другие группировки (производство бытовой, специальной мебели, мебельной фурнитуры и составных частей мебели; производство готовых изделий, не включенных в другие группировки (спортивных товаров, игр и игру-

шек из разных материалов, музыкальных товаров, ювелирных изделий и смежных изделий художественных промыслов, произведений искусства и предметов коллекционирования и др.).

Г. Электроэнергия, газ и водоснабжение (снабжение электроэнергией, газом, паром и горячей водой — производство, сбор и распределение электроэнергии, газа; распределение газообразного топлива по трубопроводке; снабжение паром и горячей водой). Сбор, очистка и распределение воды (очистка воды, производство льда и холода).

Д. Строительство, в том числе:

— подготовка строительных участков;

— строительство законченных зданий и сооружений или их частей (зданий и сооружений торговли, общественного питания, жилищно-коммунального хозяйства, охраны окружающей среды и рационального природопользования; предприятий здравоохранения, науки и научного обслуживания, образования, культуры, искусства, органов государственного управления, обороны, государственной безопасности, финансов; спортивных и оздоровительных зданий, сооружений).

Не менее масштабен и сложен второй элемент потребительского комплекса страны. Он состоит из отраслей и видов деятельности, объединенных в комплекс отраслей социально-культурного и социально-бытового обслуживания. В его состав включаются:

А. Оптовая и розничная торговля, ремонт и техническое обслуживание автомобилей и мотоциклов, бытовых приборов и предметов личного потребления, а также бытовыми товарами (текстильными изделиями, одеждой и обувью, бытовыми приборами, изделиями и оборудованием. Фармацевтическими и медицинскими товарами, косметикой, парфюмерией и др.); промежуточными продуктами, кроме сельскохозяйственных, отходами и ломом, машинным оборудованием, производственными материалами и др.

1. Розничная торговля, кроме торговли автомобилями и мотоциклами (неспециализированная розничная торговля в неспециализированных магазинах преимущественно пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями, а также розничная торговля в прочих неспециализированных магазинах; розничная торговля продовольственными товарами в специализированных магазинах (овощами, фруктами, молочными продуктами и яйцами, мясом и мясос продуктами, рыбой и морепродуктами, а также продукцией, изготовленной из них, хлебом, мучными, кондитерскими изделиями, сахаром и т. д.). Торговля непродовольственными товарами в специализированных магазинах (фармацевтическими товарами, косметикой и туалетными принадлежностями, текстильными изделиями, одеждой, обувью и изделиями из кожи, бытовыми приборами, машинами, оборудованием, скобяными изделиями, красками и стеклом, оборудованием, скобяными канцелярскими принадлежностями, газетами, книгами, фотопринадлежностями и т. д.), а также торговля подержанными товарами в магазинах и торговля не в магазинах (через фирмы, выполняющие заказы по почте, через палатки и рынки и т. д.).

2. Ремонт бытовых товаров и предметов длительного пользования (обуви, изделий из кожи и меха, бытовых электроприборов и бытовой радиоэлектронной аппаратуры, часов, ювелирных изделий, одежды, домашних текстильных изделий, бытовых товаров и предметов личного пользования и т. д.).

Б. Гостиницы и рестораны (деятельность гостиниц, мотелей, площадок для кемпингов и прочих мест краткосрочного отдыха; деятельность ресторанов, баров и столовых).

В. Транспорт, складское хозяйство и связь, включая деятельность:

— сухопутного транспорта (магистрального железнодорожного, пассажирского, автомобильного транспорта, подчиняющегося и не подчи-

няющегося расписанию; городского трамвайного и троллейбусного транспорта и метрополитена);

- водного транспорта (морского, внутреннего водного);
- воздушного транспорта (подчиняющегося и не подчиняющегося расписанию);
- транспорта бюро путешествий и экскурсий, транспортно-эксплуатационных ведомств и туристских агентств по оказанию помощи туристам.

Г. Связь (деятельность национальной почты, курьерская и электрическая связи).

Д. Финансовое посредничество:

- кроме страхования и пенсионного обеспечения (денежное посредничество, включая деятельность центрального и коммерческих банков, а также прочее финансовое посредничество);
- страхование и пенсионное обеспечение, кроме обязательного социального страхования (страхование жизни, пенсионное обеспечение и прочее страхование граждан);
- деятельность, являющаяся вспомогательной по отношению к финансовому посредничеству, страхованию и пенсионному обеспечению (управление финансовыми рисками, биржевые операции с фондовыми ценностями, кроме услуг коммерческих банков).

Е. Деятельность по операциям с недвижимым имуществом и арендой, исследовательская и коммерческая:

- по операциям с недвижимым имуществом (вспомогательная, с собственным или арендуемым имуществом, включая вспомогательную деятельность по операциям с недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе);
- лизинг или аренда машин и оборудования без оператора; аренда бытовых товаров и предметов личного пользования (лизинг или аренда сухопутных транспортных средств без водителя, водных или воздушных транспортных средств без экипажа; лизинг или аренда сельскохозяйственных машин без оператора, машин и оборудования для производственного или гражданского строительства без оператора, машин и оборудования для офисов; лизинг или аренда (прокат) бытовых товаров и предметов личного пользования, не включенных в другие группировки, и др.);
- деятельность, связанная с компьютерами (консультации по компьютерным комплексам технических средств, по программному обеспечению, по информационному обеспечению и обработке данных; разработка автоматизированных информационных систем, систем для научных исследований, систем проектирования и управления на основе компьютерных баз данных, техническое обслуживание и ремонт оргтехники для офисов, электронно-вычислительных машин и компьютеров совместного с ними периферийного оборудования; разработка системных и прикладных программных средств); деятельность, связанная с использованием компьютеров и информационных технологий на базе компьютеров;
- деятельность в области исследований и разработок (исследования и разработки в области естественных, технических, общественных и гуманитарных наук);
- деятельность коммерческая и техническая (в области права, составление счетов, бухгалтерский учет и ревизии; консультации по вопросам налогообложения; исследование конъюнктуры рынка; деятельность по выявлению общественного мнения; консультации по коммерчес-

кой деятельности; деятельность в области архитектуры, гражданского и промышленного строительства; технические испытания и анализ; деятельность по сертификации продукции и аттестации производств; деятельность метрологических служб; деятельность по стандартизации и в области геологии, гидрометеорологии; деятельность в области рекламы и экспертиза проектов; деятельность коммерческая и прочая, включающая деятельность по найму рабочей силы и обеспечению персоналом, деятельность по расследованию и обеспечению безопасности частных лиц и имущества; деятельность по чистке и уборке зданий; деятельность в области фотографии, деятельность в области упаковки и др.).

Ж. Государственное управление и оборона; обязательное социальное страхование, в том числе:

- деятельность в области государственного управления и обороны; деятельность в области обязательного социального страхования, деятельность по управлению государством и в области формирования социально-экономической политики общества, включая деятельность по всем аспектам в области управления на государственном уровне, а также регулирование деятельности учреждений, обеспечивающих медицинское обслуживание, образование, культуру и поддерживаемое на государственном уровне официальные программы, кроме социального страхования; регулирование и содействие развитию более эффективной коммерческой деятельности; деятельность по предоставлению вспомогательных услуг правительству в целом: деятельность в области предоставления услуг обществу в целом, включая деятельность по иностранным делам в области обороны, охраны общественного порядка и безопасности, в области сбора и анализа статистических данных по социально-экономическому развитию общества, в области защиты окружающей среды; деятельность в области обязательного социального страхования.

З. Образование, здравоохранение, коммунальные и социальные услуги:

- деятельность в области образования (деятельность по формированию системы народного образования, системы общего и профессионального среднего и высшего образования, а также по формированию системы непрерывного образования для взрослых и прочая деятельность в области образования).

И. Здравоохранение и социальные услуги:

- деятельность в области здравоохранения и социальных услуг (деятельность по охране здоровья человека, включающая деятельность больниц и специализированных лечебных центров, санитарно-профилактических учреждений, врачебную и зубоврачебную амбулаторную практику, прочую практику, санитарно-курортную деятельность и деятельность по охране здоровья, а также ветеринарную деятельность и деятельность в области социальных услуг с обеспечением проживания и без него).

К. Предоставление коммунальных, социальных, персональных услуг и пр.:

- деятельность по очистке канализации и удалению отходов, санитарной обработке и аналогичные виды деятельности служб городского коммунального хозяйства;
- деятельность членских организаций (деятельность коммерческих, предпринимательских и профессиональных организаций; деятельность профсоюзов; региональных, политических, общественных и других частных организаций);
- деятельность в области организации и распространения информации, культуры, спорта, отдыха и развлечений (деятельность в области кино, радио, телевидения, театра и прочих видов искусства, связанных

с распространением культуры, включая производство и распространение кино- и видеофильмов, драматическое искусство, музыку, живопись, литературу и др., а также деятельность по распространению коммерческой информации и оперативной информации о погоде и состоянии окружающей среды и др.; деятельность библиотек, архивов, музеев и прочая аналогичная деятельность в области культуры, а также работа по охране исторических памятников, мест и зданий, ботанических садов, зоопарков и заповедников, спортивная деятельность и деятельность по организации отдыха и развлечений;

- деятельность в области жилищно-коммунального хозяйства (деятельность по предоставлению жилищно-коммунальных услуг, включая деятельность по стирке, чистке и окраске текстильных изделий и изделий из меха, а также деятельность парикмахерских салонов и лечебных коммерческих учреждений, деятельность по организации похорон и связанные с этим ритуальные услуги, по ремонту жилищ (квартир, домов) и строительству индивидуального жилья, по предоставлению других жилищно-коммунальных и индивидуальных услуг);
- деятельность в обрабатывающей промышленности, осуществляемая по частным заказам или на договорной основе (производство продукции в обрабатывающей промышленности, осуществляемое по частным заказам за вознаграждение или на договорной основе, кроме изготовления металлических изделий, машин и оборудования, включая производство: пищевых продуктов, напитков и табачных изделий; текстильных изделий, одежды, обуви и изделий из кожи, древесины, изделий из древесины и пробки, из соломки и плетенки; бумаги и изделий из бумаги; резиновых и пластмассовых изделий, мебели и др.; счетных электронно-вычислительных машин и прочего оборудования для офисов, электротехнического оборудования и электрических машин, радиоэлектронной аппаратуры для радио, телевидения и связи; производство медицинских приборов, точного и оптического инструмента, наручных и прочих часов, автомобилей, прицепов и полуприцепов и др.; ремонт металлических изделий, машин и оборудования, включая ремонт газовых металлических изделий, счетных электронно-вычислительных машин и оборудования для офисов, электрических машин и прочего электротехнического оборудования; ремонт радиоэлектронной аппаратуры для радио, телевидения и связи, прочих; ремонт автомобилей, прицепов и полуприцепов, тракторов, машин и оборудования для сельского хозяйства; ремонт прочих транспортных средств; снабжение электроэнергией, газом, паром и горячей водой, а также сбор, очистка и распределение воды, осуществляемое по частным заказам за вознаграждение или на договорной основе, а также техническое обслуживание машин и оборудования (в том числе гарантийное)).

Л. Деятельность по ведению частных домашних хозяйств с наемным обслуживанием:

- деятельность частных домашних хозяйств с наемным обслуживанием, включая деятельность по предоставлению услуг для ведения частных домашних хозяйств с наемным обслуживающим персоналом.

М. Деятельность экстраординарных организаций и органов:

- деятельность экстерриториальных организаций и органов предоставления услуг экстерриториальных организаций и органов.

Из приведенного перечня отраслей и видов экономической деятельности, включаемых в состав потребительского комплекса национальной экономики, видно, что некоторые из них имеют конечным результатом производст-

во товаров, работ и услуг, которые могут быть использованы не только на социальные, но и на производственные нужды.

Кроме того, ряд отраслей и видов деятельности создают товары, работы и услуги, способные прямо удовлетворить личные или общественные социальные потребности, а другие удовлетворяют эти потребности опосредованно, часто через технологические переделы. Например, в отраслях сельского хозяйства выращиваются продовольственные и технические культуры. При этом продовольственные культуры (зерновые, картофель, овощи, фрукты и т. д.) могут потребляться человеком непосредственно, а могут служить сырьем для предприятий пищевой промышленности, производящих продовольствие. Разделение строительного производства на промышленное, гражданское и жилищное, а транспорта на грузовой и пассажирский в рамках конкретных отраслей также учитывает эту особенность результатов хозяйствования. Подобное деление на производство средств производства и производство предметов потребления (соответственно гр. «А» и гр. «Б») можно провести и в отраслях обрабатывающей промышленности страны. Оно правомерно и для отраслей и видов экономической деятельности, связанных со снабжением подразделений национального хозяйства и населения электроэнергией, газом, водой, теплом.

Разделение отраслей и видов экономической деятельности имеет особый смысл в связи с тем, что в условиях формирования рыночной экономики резко возрастает потребность в выявлении реальных размеров ресурсов страны (материальных, трудовых, финансовых, экологических и др.), используемых непосредственно на социальные нужды, т. е. на решение задач и достижение целей социального прогресса в российском обществе и государстве. Такой подход позволяет обеспечивать выработку и реализацию (в государственном масштабе и на всех уровнях хозяйственного управления национальной экономикой) тех хозяйственных решений, которые исключают нерациональное отвлечение ресурсов и средств на менее приоритетные или даже ненужные и чрезмерные, хотя и кажущиеся необходимыми и важными, цели, часто прямо не связанные с удовлетворением социальных потребностей населения страны, социальных нужд государства и отдельных граждан. Речь идет о возможных чрезмерных военных расходах, о росте милитаризации национального хозяйства, нерациональном ничем не оправданном преимущественном росте производства средств производства в стране и т. д.

Рассматривая сущность и состав потребительского комплекса национальной экономики, следует иметь в виду, что он вбирает в себя отрасли и виды экономической деятельности, использующие труд производительного и непроизводительного характера. Следовательно, в состав потребительского комплекса входят отрасли и виды деятельности, относимые к производственной и непроизводственной сферам национального хозяйства.

Как известно, в основе деления национальной экономики страны на производственную и непроизводственную сферы хозяйства лежат принципы оценки результатов общественного труда в процессе функционирования конкретной отрасли. При этом к сфере материального производства относятся те отрасли, в процессе деятельности которых результаты труда являются потребительными стоимостями (товарами) или материальными услугами, способными удовлетворить те или иные потребности производства или населения. К числу подобных отраслей принадлежат в первую очередь промышленность, сельское хозяйство, строительство и ряд других.

К отраслям непроизводственной сферы национальной экономики относятся отрасли и виды экономической деятельности, общественно полезный труд которых результируется в виде духовных благ и нематериальных услуг. К числу этих отраслей относятся транспорт, связь, торговля и др.

Поэтому, рассматривая такое сложное интегральное понятие, как «потребительский комплекс национальной экономики», нельзя подходить к нему упрощенно, используя лишь критерий общественно полезного труда, относя его к производительной либо непроизводительной форме. Это объясняется тем, что в ряде отраслей национальной экономики используемый труд имеет и производительный и непроизводительный характер (труд на транспорте, на упаковке и сортировке, а также труд кассиров в торговле и т. п.). Поэтому оптимальным признаком отнесения отраслей и видов деятельности в национальной экономике к ее потребительскому комплексу является их функциональная роль в системе общественного разделения труда, т. е. в системе общественного воспроизводства по стране в целом. В этом случае критерием служит производство социально значимых товаров народного потребления и оказания услуг социального характера. Результаты общественно полезного труда выступают здесь и в качестве товара (вещи), и в качестве деятельности (работы или услуги).

Поэтому определенная часть отраслей производственной сферы, т. е. отрасли, оказывающие населению производственные услуги: грузовой транспорт, связь, дорожное хозяйство, энергетика, водоснабжение, может быть включена в состав потребительского комплекса национальной экономики. Характерной особенностью этой части отраслей является то, что в процессе оказания услуг в них применяется производительный труд. И хотя в этих отраслях не создается новая потребительная стоимость, в них происходит образование (увеличение) стоимости и создается (увеличивается) национальный доход.

В состав отраслей потребительского комплекса национальной экономики следует включать и отрасли, которые на основе общественно полезного труда оказывают услуги в сфере социально-бытового и социально-культурного обслуживания населения. В этих отраслях идут разнообразные и масштабные процессы воспроизводства, связанные с обменом и потреблением товаров и предметов личного потребления, услуг социального характера. Сюда относятся просвещение, образование, здравоохранение, культура.

Необходимость оказания специально создаваемыми государственными органами, службами и учреждениями таких функций, как государственное управление, охрана общественного порядка и социальное страхование, валютное, пенсионное, социальное, финансово-кредитное и другое обеспечение, требуют включения в состав потребительского комплекса национальной экономики и этих отраслей и видов экономической деятельности.

Таким образом, в наиболее общей форме состав отраслей и видов экономической деятельности, входящих в состав потребительского комплекса национальной хозяйственной системы страны, можно представить как структуру, показанную на схеме 8.1.

8.2. Роль потребительского комплекса в воспроизводственном процессе страны и особенности функционирования его отраслей

Из определения сути и состава отраслей потребительского комплекса национальной экономики вытекает, что в его структуре можно выделить несколько блоков отраслей и видов экономической деятельности, играющих различные роли и имеющих разное по приоритетам значение в воспроизводственном процессе, разные сроки достижения целей, решения задач социальной политики государства.

По своему назначению отрасли потребительского комплекса целесообразно разделить на три большие группы.

Укрупненная структура отраслей потребительского комплекса национальной экономики



1. Отрасли, деятельность которых связана с удовлетворением социально-культурных и интеллектуальных потребностей людей, а также с созданием и обеспечением необходимых условий жизнедеятельности. Это культура, искусство, образование, здравоохранение, физическая культура, отдых, спорт, туризм и т. п. Деятельность отраслей этой группы связана с обеспечением предусмотренных Конституцией страны государственных гарантий обязательности предоставления услуг всем без исключения гражданам страны.

2. Отрасли, создающие материальные блага, удовлетворяющие в материально-вещественной форме (вещи, продовольствие, лекарства и т. д.) разнообразные материальные общественные и личные потребности людей.

К ним относятся отрасли и подотрасли легкой и пищевой промышленности, сельского хозяйства, в части производства продовольствия и сырья для перерабатывающей промышленности, подразделения жилищного и коммунального строительства и т. п. Деятельность отраслей данной группы находит свое отражение в форме производимой продукции, поступающей к конечному потребителю исключительно через акты купли-продажи и лишь в отдельных, хотя и достаточно больших размерах, бесплатно или на льготной основе. Например, медикаменты и питание в медицинских и детских (школьных и дошкольных) учреждениях, а также вещевое и другое довольствие военнослужащих и т. п. Производство продукции в этих отраслях осуществляется как на предприятиях государственного и муниципального сектора национальной экономики, так и на предприятиях других форм собственности, предусмотренных гражданским законодательством страны (частной, смешанной, коллективной и др.).

3. Отрасли, не создающие материальные блага, но продолжающие процесс производства по их образованию, начатый в других отраслях материального производства, и тем самым увеличивающие стоимость этих благ, при одновременном улучшении потребительских свойств товаров, придании им соответствующих свойств, форм и стандартов приобретения и потребления. Сюда относятся: торговля, общественное питание, жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, транспорт, связь.

Задача этой группы отраслей состоит в том, чтобы всемерно способствовать сокращению затрат труда на ведение домашнего хозяйства, осуществлять обслуживание семей, расширять возможности удовлетворения духовных и культурных запросов граждан.

Основой выделения указанных групп отраслей потребительского комплекса национальной экономики является выполнение каждой из этих групп однотипных функций, связанных в каждом конкретном случае с производством и предоставлением потребителям (гражданам и организациям) продовольственных и потребительских товаров и услуг, удовлетворяющих соответствующие материальные и социальные потребности. При этом потребности удовлетворяются на платной, бесплатной или льготной основе, причем как за счет средств государственного или местного бюджета, так и за счет средств самих граждан, средств общественных организаций и объединений граждан, средств спонсоров и благотворителей.

Важнейшие результаты функционирования продовольственного комплекса и входящих в его состав отраслей и видов экономической деятельности — это:

а) обеспечение населения высококачественными продовольственными и непродовольственными товарами отечественного и импортного производства;

б) повышение общеобразовательного, профессионально-квалификационного и культурного уровня населения страны;

в) улучшение здоровья граждан и повышение качества медицинской помощи и оздоровительной работы;

г) увеличение свободного времени граждан за счет расширения объемов и видов услуг и сокращения затрат труда в домашнем и личном подсобном хозяйстве;

д) улучшение среды обитания и общения, охраны окружающей среды.

Функциональная роль и значение отраслей потребительского комплекса, его качественная специализация и специфика в процессе становления и функционирования хозяйственной системы страны социально ориентированного рыночного типа проявляются в таких его формах, как межгосударственная, федеральная или общенациональная, межрегиональная, межотраслевая, отраслевая, региональная, отдельного автономного субъекта рыночного хозяйства.

Через деятельность отраслей потребительского комплекса осуществляется взаимосвязь экономического и социального развития в национальной хозяйственной системе, взаимоотношения и взаимосвязи между ее региональными и отраслевыми элементами, а также взаимосвязь национальной экономики России с национальными экономиками стран ближнего и дальнего зарубежья. С его помощью проводится взаимосвязь всех воспроизводственных процессов, протекающих в стране. А главное, обеспечивается процесс достижения целей социального прогресса, решения текущих и перспективных задач, реализации социальной политики государства.

Функционирование отраслей и видов экономической деятельности, входящих в состав потребительского комплекса национальной экономики, характеризуется рядом существенных особенностей.

1. Значительная часть отраслей предметом своей деятельности имеет услуги, а они как предмет потребления не могут выступать в вещной форме, а следовательно, не могут накапливаться и складироваться, так как процесс производства и потребления услуг совпадает по времени.

2. Производство и потребление услуг, создаваемых в потребительском комплексе, характеризуется высокой степенью персонификации их производства и потребления, систематической их повторяемостью, высоким динамизмом развития.

3. Преимущественно локальный, повсеместный, привязанный к конкретным регионам и территориям страны характер предоставления основной массы товаров и услуг связан с размещением предприятий, учреждений и организаций этого комплекса в каждом регионе и на каждой территории страны.

4. Постоянно увеличивается число альтернативных форм предоставления услуг социального назначения и повышается степень конкуренции между ними.

5. Предприятия, организации и учреждения потребительского комплекса способны выступить в качестве стабильных и масштабных источников средств в бюджеты всех уровней, особенно в местные бюджеты.

6. Подразделения потребительского комплекса могут обеспечивать рост числа рабочих мест, что ведет к повышению занятости и снижению уровня безработицы.

7. Потребительский комплекс способен гибко и оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка потребительских товаров и услуг социального назначения.

8. Предприятия комплекса имеют высокую скорость оборота капитала вследствие более короткого периода его освоения и отдачи за счет укороченного производственного цикла и роста степени коммерциализации деятельности подразделений в регионах страны.

9. В сфере производства потребительских товаров и социальных услуг преобладают подразделения малого и среднего бизнеса.

10. Производители услуг специального характера имеют повышенную реакцию на постоянно меняющуюся конъюнктуру рынка из-за невозможности накопления и транспортировки этих услуг за пределы региона их создания (за исключением услуг по подготовке кадров).

11. Индивидуальность и нестандартность услуг и технологий их создания в различных подразделениях одних и тех же отраслей потребительского комплекса приводят к высокой дифференциации и неопределенности продуктов труда в этих отраслях.

12. Технологическая структура практически всех отраслей и подотраслей потребительского комплекса позволяет организовать предприятия различных размеров, включая наиболее эффективные со всех точек зрения подразделения мелкого и среднего бизнеса, отличающиеся малой капиталоемкостью на их создание.

13. Отрасли и подотрасли являются емкими потребителями рабочей силы. При этом стоимость создания одного рабочего места здесь примерно в два раза ниже, чем в среднем по промышленности. Так, затраты на организацию одного рабочего места в легкой промышленности России составляют примерно 55% от средних затрат по промышленности в целом. В пищевой промышленности эти затраты ниже среднеотраслевых на 7%. А в сфере обращения (банки, страховые организации и т. п.) эти затраты существенно ниже.

Сложность состава и многообразие функций, выполняемых потребительским комплексом в целом и отдельными его отраслями, определяют роль этого комплекса как составного элемента (сегмента) экономики страны. При этом социальная и экономическая значимость этого комплекса состоит в том, что отрасли и подотрасли:

- служат «поставщиками» материальных благ, социально-культурных и социально-бытовых услуг, удовлетворяющих наиболее важные первоочередные общественные и личные потребности граждан страны, производимые в рамках отечественной хозяйственной системы;
- являются материальной основой экономической стабилизации, роста потребления и накопления в стране;
- определяют целевую направленность социальной политики государства и возможности перехода к национальной хозяйственной системе социально ориентированного рыночного типа;
- выступают эффективным фактором стимулирования процессов воспроизводства в стране, мощным стимулом возрождения национальной хозяйственной системы и ускорения экономического роста в ней;
- оказывают прямое воздействие на формирование объемов и структуры общественного производства в стране;
- создают социально-экономические предпосылки для осуществления процессов экономического роста в национальной экономике, изменения ее структуры с учетом современных требований, адекватных рыночным условиям хозяйствования;
- становятся мощным резервуаром аккумуляции доходов населения, используемых на приобретение товаров и услуг, базой поступления средств в государственный и местные бюджеты в форме налогов и платежей от прибыли, получаемой в результате осуществления предпринимательской деятельности;
- выступают стимулом научно-технического прогресса и внедрения его достижений в производство товаров и услуг, в различные области жизнедеятельности населения страны;

- играют активную роль в воспроизводственном процессе и формировании стратегических и тактических факторов экономического роста, реализации задач экономического и социального прогресса российского общества и государства;
- прямо воздействуют на качество экономического роста, его темпы, динамизм, сбалансированность и эффективность функционирования национально-хозяйственной системы;
- оказывают все возрастающее влияние на развитие производительных сил и повышение производительности общественного труда в хозяйственной системе страны в целом и в отдельных отраслях ее производственной и непроизводственной сфер. Последнее объясняется тем, что по мере повышения качественных характеристик трудового и интеллектуального потенциала страны (рост качества, технических и технологических характеристик оборудования, квалификационной, профессиональной подготовки и мастерства работников и т. д.), а также качества и уровня условий жизнедеятельности населения: возрастает степень эффективности использования этого потенциала.

В условиях расширения и углубления рыночных преобразований в национальной экономике России возрастание роли и значения потребительского комплекса в целом и входящих в его состав отраслей определяется действием следующих факторов:

- необходимостью пересмотра приоритетов развития и функционирования национальной хозяйственной системы, что предполагает перенос центра тяжести ее функционирования на решение социальных задач российского общества и государства, т. е. задач социального развития, социальной защиты и социальной поддержки, идущих на смену ранее приоритетным производственно-хозяйственным задачам;
- заменой приоритетов целей и задач функционирования национальной хозяйственной системы, т. е. переходом с «традиционных» условий централизованно планируемой экономики на адекватные хозяйственной системе социально ориентированного рыночного типа;
- более тесным сочетанием интересов и мотивов деятельности человека с результатами его трудовой деятельности и, прежде всего, на личностном уровне жизнедеятельности граждан;
- становлением рыночных механизмов регулирования различных сторон и сфер жизнедеятельности граждан в процессе углубления радикальных рыночных преобразований в экономике страны;
- развитием и совершенствованием экономической предпосылки хозяйственной деятельности, предполагающей плюрализм форм собственности и означающей более тесную стыковку механизма управления с интересами участников производственного процесса;
- использованием источников ресурсов экономического роста, лежащих на стороне личностного фактора социального прогресса в таких сферах жизнедеятельности личностей, социальных слоев, классов и групп, как сфера труда и быта, охраны здоровья, сферы досуга, культуры, спорта, туризма и путешествий;
- расширением круга задач функционирования потребительского комплекса, переключение их с вопросов благосостояния граждан на вопросы повышения уровня и качества жизни, связанных с ростом ее стоимости.

Следовательно, в условиях углубления радикальных преобразований в национальной хозяйственной системе важно учитывать, что значительная часть потребительных стоимостей, создаваемых в подразделениях потребительского комплекса, совпадает по времени их производства и потребления.

Это касается услуг социально-бытового характера, которые нельзя производить «в запас», складировать и транспортировать. Потребление этих услуг происходит только по месту нахождения клиента.

Этой особенностью обладают практически все услуги торгового и бытового обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, медицины, здравоохранения, образования и др., что требует создания на сравнительно малых территориях соответствующего комплекса услуг, обеспечивающих максимально возможное и оперативное удовлетворение всех социальных потребностей населения региона в целом и его отдельных семей и граждан.

8.3. Современное состояние, факторы и тенденции развития потребительского комплекса и его отраслей

В силу сложившихся обстоятельств (снижение размеров финансирования, абсолютный спад производства и т. д.) развитие отраслей потребительского комплекса национальной экономики в 90-е гг. резко затормозилось. Одновременно существенно сократилось число объектов этого комплекса и не только за счет их ликвидации, но, прежде всего, за счет репрофилирования в процессе приватизации тех из них, деятельность которых была низкорентабельной, а продукция не находила сбыта в условиях резко возрастающей конкуренции импортных товаров и услуг евроуровня. Кроме того, свою роль сыграло и то обстоятельство, что многие объекты социальной сферы, ранее находившиеся на балансах государственных и других предприятий различных отраслей национальной экономики (промышленности, строительства, сельского хозяйства и др.), за годы реформирования прекратили свое существование.

Сегодняшнее состояние отраслей потребительского комплекса определяется совокупным действием двух групп основных причин, воздействующих к тому же и на развитие тенденций становления нового качества потребительского комплекса в целом и отдельных отраслей и видов экономической деятельности, в него входящих.

К первой группе относятся те причины, которые сформировали стартовые условия потребительского комплекса к началу рыночных преобразований в экономике страны.

Вторая группа причин связана с задачами, особенностями и реально сложившейся практикой рыночных реформ в экономике России.

Стартовым условиям рыночных преобразований, а значит, состоянию потребительского комплекса в период централизованной, планируемой и управляемой хозяйственной системы России, присущи следующие признаки:

- остаточный принцип финансирования отдельных отраслей, входящих в состав комплекса;
- хроническое недообеспечение отраслей комплекса основными ресурсами его развития (материальными, трудовыми, финансовыми);
- постоянное отставание в количественном и качественном развитии отдельных отраслей потребительского комплекса и самого комплекса в целом от других отраслей материального производства страны;
- несоответствие занятости, фондов, объемов и структуры услуг потребительского комплекса растущим потребностям населения, объемам и структуре его доходов;
- неравномерное размещение и диспропорции развития отраслей потребительского комплекса по территории России.

Разрушение отраслей, производств и видов экономической деятельности привело не только к прямым потерям национального богатства, но и к росту социальной напряженности в обществе за счет роста числа безработных врачей,

учителей, работников отраслей бытового обслуживания; легкой, пищевой и других отраслей промышленности, а также за счет резкого снижения уровня жизни населения и потребления материальных благ и социальных услуг. Эти процессы усилили имущественное расслоение и социальную дифференциацию населения страны.

В условиях становления рыночных отношений в экономике России наиболее негативными сторонами состояния потребительского комплекса являются:

- многократное снижение объемов массовых потребительских услуг на фоне резкого увеличения доли услуг в ВВП;
- необоснованное расширение импорта потребительских товаров и продовольствия, вытесняющего с внутреннего рынка отечественных товаропроизводителей;
- сужение масштабов воспроизводства товаров и услуг потребительского профиля из-за потери рынков союзных республик бывшего СССР, снижения платежеспособного спроса населения, сокращения государственных инвестиций в развитие потребительского комплекса;
- ориентация развития отраслей и производств не на повышение благосостояния и качества жизни всего населения, а на обслуживание высокодоходных слоев населения.

Эти негативные явления проходят на фоне резкого сокращения объемов производства и развала отраслей материального производства, входящих в состав потребительского комплекса или связанных с его деятельностью технологически.

Развитие и совершенствование потребительского комплекса национальной экономики происходит в условиях:

- а) усиления социальной направленности и ориентации на достижение ближайших и более отдаленных целей социального прогресса;
- б) сокращения размеров финансовых ресурсов государства, выделяемых на решение задач социальной политики;
- в) перспектив роста уровня и качества жизнедеятельности населения страны и ее регионов;
- г) поддержания интеллектуального, культурного и духовного потенциала нации;
- д) климатических особенностей отдельных территорий страны, объединяемых в зональные образования при расчетах прожиточного минимума, норм и нормативов потребления населением материальных благ, социально-культурных и социально-бытовых услуг;
- е) исторических традиций развития страны, ее отдельных регионов и территорий;
- ж) национального менталитета и национальных особенностей коренного населения страны, ее отдельных регионов и территорий;
- з) производственно-хозяйственной структуры хозяйственной системы страны и ее регионов;
- и) социально-демократической структуры населения страны, ее административно-территориальных и административно-хозяйственных образований (численность населения, плотность заселения территории, национальный и половозрастной состав, распределение численности занятых по отраслям хозяйства, деление населения на жителей города и села и т. п.);
- к) расширения перспектив развития национальной экономики, определяющих возможности государственного финансирования потребительского комплекса в целом и входящих в его состав отраслей и видов экономической деятельности, включая пенсионное и социальное обслуживание, платежеспособный спрос населения;

л) увеличения доступа к природным ресурсам, используемым в процессе функционирования отраслей потребительского комплекса (рекреационные ресурсы, вода, энергоресурсы всех видов и др.);

м) роста накопленного и используемого потенциала потребительского комплекса.

В условиях реформирования национальной экономики Россия перешла на экономически малоперспективную практику формирования товарных ресурсов за счет импорта из других стран, прежде всего, стран дальнего зарубежья. Этому в немалой степени способствовало развитие «челночного» движения в стране.

Иностранная экспансия продовольствия, лекарств и потребительских товаров не только привела к существенному вытеснению с внутреннего рынка страны отечественных товаропроизводителей, но и способствовала развалу отечественных отраслей пищевой, легкой и фармацевтической промышленности, промышленности строительных материалов и ряда отраслей машиностроения. Россия перешла границу товарной зависимости от иностранных поставщиков. На закупку импортного продовольствия тратятся колоссальные средства. Это снижает возможности инвестирования в потребительский комплекс страны, исключая саму возможность государственной поддержки его развития и совершенствования.

Таким образом, современное состояние и тенденции развития тех отраслей потребительского комплекса, которые связаны с созданием и реализацией рыночных видов услуг населению социального назначения, имеет следующие тенденции:

1. Углубление диспропорций в развитии отдельных отраслей и производств, сложившихся в дореформенный период.

2. Увеличение доли производства товаров и услуг для высокодоходных слоев и групп населения.

3. Резкое сокращение доли отдельных составляющих потребительского комплекса (культуры, сферы отдыха, производства потребительских товаров, их сервисного обслуживания).

4. Постоянное снижение массы и доли потребительских (продовольственных и непродовольственных) товаров и услуг социального назначения, предоставляемых подразделениями потребительского комплекса, происходящее в силу резкого ухудшения их финансового состояния, роста неплатежей и передачи ранее находившихся на их балансе и передаваемых на балансы местных органов власти или продаваемых частным индивидуальным или коллективным владельцам.

5. Рост масштабов передачи ведомственных объектов социальной инфраструктуры в процессе приватизации коммерческим структурам с изменением профиля их деятельности.

6. Стремление государственных предприятий отраслей материального производства сохранить за собой имеющиеся на их балансе объекты социального назначения и всемерное желание акционерных обществ и других рыночных структур передать находящиеся в их собственности объекты социального назначения местным властям либо вывести их из состава общества с преобразованием в самостоятельные коммерческие юридические лица.

7. Изменение структуры спроса на работы и услуги социального характера при одновременном росте требований к качеству работ и услуг (прежде всего услуг дошкольных и школьных учреждений, услуг образования, туризма, физкультуры, спорта и т. д.).

8. Рост дифференциации уровня развития и предоставления населению социальных услуг при одновременном расширении потребностей в них практически в каждом регионе и в каждом населенном пункте страны.

8.4. Основы организации управления, функционирования и развития секторов потребительского комплекса

Организационные основы управления, функционирования и развития секторов потребительского комплекса национальной экономики складываются из следующих основных элементов:

- 1) субъектов (органов) управления;
- 2) объектов управления;
- 3) механизма, воздействующего на состояние, функционирование и развитие потребительского комплекса и отдельных его секторов.

Формирование субъектов (органов) управления потребительского комплекса национальной экономики и входящих в его состав подразделений осуществляется на базе действующего в стране законодательства. Оно включает ряд документов:

1. «Пакет» законодательных и нормативных актов, регулирующих различные стороны многоаспектной деятельности отраслей и подразделений, входящих в состав комплекса, их взаимоотношений с государством, потребителями результатов труда, создаваемых в отдельных отраслях и подотраслях комплекса, местными органами власти и хозяйственного управления.

В этот «пакет» входят Конституция (Основной закон) РФ, Гражданский кодекс РФ, федеральные законы, указы президента и постановления правительства, связанные с реализацией социальной политики государства и решением социальных задач и проблем страны, а также положения о министерствах и ведомствах РФ, инструкции и правила, которые призваны регламентировать деятельность предприятий, учреждений и организаций потребительского комплекса, порядок обслуживания клиентов, формы расчетов с ними, процедуры разрешения споров и т. д. Сюда же относятся многочисленные системы нормативных актов, издаваемые соответствующими министерствами и ведомствами, руководителями предприятий, организаций и учреждений, входящих в состав данного комплекса и определяющих структуру подразделений, систему органов и функций управления низовыми подразделениями отраслей.

2. «Пакет» федеральных, региональных (субъектов РФ) и местных программ, имеющих целью решение конкретных задач социального развития, социальной защиты и социальной поддержки населения.

3. Социальные стандарты и нормативы обеспечения граждан продовольственными и непродовольственными товарами, а также услугами социально-культурного и социально-бытового назначения на уровне государственных гарантий, предусматриваемых действующим законодательством.

Потребительский комплекс — сложный и многопрофильный объект управления. Как объект управления его можно классифицировать по следующим признакам (критериям).

По видам деятельности комплекс делится на сферы: трудовую, общественно-политическую, культурно-духовную, социально-бытовую, охрану окружающей среды и среды обитания, охрану здоровья населения.

По областям использования он подразделяется на: социально-экономическую и социально-бытовую.

К группе отраслей первого типа относятся все отрасли, призванные обеспечить условия расширения воспроизводства рабочей силы и всестороннее ее развитие. Сюда входят: просвещение, образование, физическая культура, спорт, туризм и т. д. Во вторую — жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения и т. д., т. е. все те отрасли и виды деятельности, которые обеспечивают условия жизнедеятельности граждан.

Формы организации комплекса делятся на: линейную или сетевую; точечную.

Линейная форма организации отраслей потребительского комплекса включает сеть транспортных коммуникаций: железных и автомобильных дорог, линий связи и городского пассажирского транспорта и т. д.

Точечная форма представляет собой отдельные объекты социальной сферы: стадионы, больницы, школы, вузы и т. п.

По отраслевому признаку потребительский комплекс представляет собой конкретные отрасли и виды деятельности.

По формам собственности объекты потребительского комплекса распределяются на государственные, муниципальные, смешанные, частные.

Способы предоставления результатов труда (материальных благ, работ и услуг) подразделяются на платные, льготные и бесплатные.

По каналам формирования и уровням распределения материальных (вещных) и духовных благ, создаваемых в отраслях потребительского комплекса, он делится на магистральные, региональные, локальные.

В этом случае потребительский комплекс соответствует уровням организации национальной хозяйственной системы и включает в себя потребительские комплексы субъектов Федерации, регионов (города, района, села и т. д.), конкретных хозяйствующих субъектов (предприятия, фирмы, ассоциации), целых отраслей и отдельных личностей.

Приведенная классификация отраслей способствует их систематизации и объединению в единый блок национального хозяйства, характеризующийся общностью целей и задач функционирования, единством интересов и условий осуществления намеченных целей и задач, а также дает возможность выявить масштабы и направления воздействия органов управления, степень и рычаги их воздействия на объекты управления для получения ожидаемых конкретных конечных результатов хозяйствования в условиях формирования социально ориентированной рыночной экономики.

При этом каждый из используемых признаков (критериев) несет на себе определенную нагрузку в процессе создания и функционирования организационно-экономического механизма управления потребительским комплексом страны в целом, отдельными его отраслями, подотраслями и видами экономической деятельности. А необходимость самой классификации связана с различием условий деятельности комплекса и входящих в его состав элементов.

Функционирование национальной экономики страны требует активного управленческого воздействия со стороны государства на те процессы, что происходят в ней, в связи с:

- необходимостью координации непрерывного динамического и сбалансированного развития всех элементов комплекса;
- требованиями «стыковки» масштабов и темпов развития всех элементов комплекса и его самого в целом с комплексом отраслей производственной сферы национальной экономики, с ее региональными и другими составляющими;
- потребностями выявления приоритетов развития отдельных элементов комплекса, имеющих первоочередное значение на конкретном историческом этапе развития государства и общества, в ближайшей и более отдаленной перспективе;
- задачами поиска и распределения всех ресурсов, идущих на развитие и нормальное функционирование отраслей комплекса;
- потребностями обеспечения процесса эффективного управления как потребительским комплексом национальной экономики в целом, так

и входящими в его состав отраслями, подотраслями и видами экономической деятельности на основе создания рациональной системы организации управленческого процесса, оптимального распределения управленческих функций и ответственности в рамках этой системы по отдельным звеньям и уровням управления.

Субъекты (органы) реализации государственных функций в области социального развития, социальной защиты и социальной поддержки населения, входящие в состав органов законодательной и исполнительной власти страны, представлены федеральными министерствами и ведомствами (комитетами): Министерством здравоохранения РФ, Министерством транспорта РФ, Министерством связи РФ, Министерством труда и социальной защиты РФ и рядом других. В составе федеральных органов управления присутствуют и такие специфические образования, как Пенсионный фонд России, Государственный фонд занятости населения РФ, Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования и т. д.

Последнее время органы государственного управления пополнились такими организациями, как Госкомитет РФ по вопросам развития Севера, Госкомитет РФ по делам молодежи, Федеральная миграционная служба и др. Большинство из этих министерств, ведомств (комитетов, фондов и служб) имеют свои территориальные подразделения в субъектах РФ, которые вместе с местными органами законодательной, исполнительной и судебной власти занимаются решением задач организации, координации и контроля деятельности подразделений потребительского комплекса регионов независимо от их принадлежности к формам собственности (государственной, муниципальной, частной, смешанной и др.) в соответствии с принципами разделения прав, полномочий и ответственности в области управления отраслями и подразделениями потребительского комплекса между федеральными властями, органами власти субъектов РФ и органами местного самоуправления.

Основные принципы, составляющие основу деятельности отраслей и подразделений потребительского комплекса региона, формулируются следующим образом:

а) обеспечение полной свободы доступа, равенства в возможности получения (приобретения) основных товаров и услуг отдельным гражданам и группам населения, включая жителей из числа иностранных граждан, беженцев и перемещенных лиц;

б) наиболее полный учет потребностей и спроса населения на товары и услуги, первоочередное обеспечение и удовлетворение разумных потребностей в них, но не ниже размеров гарантий, обеспечиваемых государством;

в) разумное сочетание предоставления первоочередных товаров, социальных благ и услуг на бесплатной, льготной и платной основе;

г) дифференцированный подход к практике приобретения (предоставления) товаров и услуг различным категориям граждан (пенсионерам, инвалидам, лицам старших возрастов, молодежи и детям);

д) максимально возможное достижение процессов комплексного обслуживания населения товарами и услугами социально-культурного и коммунально-бытового назначения;

е) рационализация потребления и использования всех видов ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, рекреационных), вовлекаемых в хозяйственный оборот в процессе производства продовольственных и непродовольственных товаров, создания и оказания услуг социального назначения.

При этом особенностями организации управления отраслями и подотраслями потребительского комплекса национальной экономики РФ ныне являются следующие:

1. Наличие в комплексе подразделений государственной (учреждения культуры, здравоохранения, пенсионного и социального обеспечения, занятости, подготовки и переподготовки кадров и т. п.), муниципальной (жилищное и коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание и т. п.), смешанной и частной собственности (торговля, общественное питание, спорт, физкультура, туризм и т. п.).

2. Рост степени коммерциализации практики деятельности отраслей потребительского комплекса страны, особенно в части платных услуг, которые население может получить сверх тех размеров, которые должны обеспечиваться государственными гарантиями, предусмотренными законом.

3. Обязательность контроля и регулирование деятельности подразделений частного и смешанного сектора потребительского комплекса национальной экономики государственными законодательными и нормативными актами государственных органов хозяйственного управления (кроме правил внутреннего распорядка деятельности этих предприятий).

4. Необходимость сочетания административно-распорядительных, экономических и морально-идеологических методов воздействия на состояние, функционирование и развитие отраслей потребительского комплекса национальной экономики.

Среди экономических методов государственного воздействия на деятельность потребительского комплекса национальной экономики (цены, тарифы, налоги, субсидии, субвенции и т. п.) особое место занимают методы финансово-кредитного воздействия, в частности, сочетание практики бюджетного финансирования подразделений этого комплекса с поступлениями средств из внебюджетных источников (аренда, коммерческая деятельность и т. д.), средств спонсоров и благотворителей.

Кроме того, все более реально, по мере перехода деятельности подразделений потребительского комплекса на условия рыночного хозяйствования, проявляется и такая особенность деятельности его отраслей и подотраслей, как сочетание бесплатного, льготного и полностью платного порядка получения гражданами страны товаров и услуг социального назначения. При этом бесплатными и льготными для подавляющего большинства населения (особенно малообеспеченных и слабозащищенных слоев и групп) являются товары первоочередной потребности (предметы санитарии, питание в школах и дошкольных учреждениях, лечебных учреждениях и т. д.). А также услуги просвещения, здравоохранения, подготовки и переподготовки кадров. Они финансируются за счет средств соответствующих статей расходов государственного (федерального) и местных бюджетов всех уровней (бюджетов субъектов РФ; бюджетов входящих в их состав административно-территориальных и административно-хозяйственных образований).

Платными услугами являются услуги жилищно-коммунального хозяйства, отдыха, туризма, социально-культурного и жилищно-бытового характера, оказываемые населению подразделениями потребительского комплекса, действующими на коммерческой основе. Хотя и в этой группе могут присутствовать услуги, предоставляемые на льготном основании (снижение платы за телефон, жилье и т. д. для пенсионеров, инвалидов, ветеранов и т. д.), они также дотируются за счет федерального и местных бюджетов всех уровней. Особенностью деятельности отраслей потребительского комплекса национальной экономики является то, что государственное регулирование процессов коммерциализации деятельности этих отраслей осуществляется через всемерное их поощрение, что ведет к росту доли предоставляемых ими работ и услуг в общем их объеме, получаемом населением. Это прежде всего деятельность по производству работ и услуг социального ха-

рактера в отраслях жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, некоторых видов городского транспорта (легковые такси, например) и т. д. При этом оплата услуг разрешается в ограничиваемых государством масштабах (здравоохранение, просвещение, подготовка кадров, физическая культура, спорт и др.). В ряде случаев деятельность подразделений потребительского комплекса разрешается на платной основе (культура, вузовская и школьная подготовка и переподготовка кадров, репетиторство, деятельность профессиональных спортивных организаций и т. д.).

Для осуществления эффективного контроля и координации масштабов, структуры и качества деятельности подразделений потребительского комплекса национальной экономики государственные федеральные и местные (субъектов Федерации) органы исполнительной власти определяют масштабы средств, идущих на содержание отраслей и подразделений, связанных с социально-культурным и жилищно-бытовым обслуживанием населения страны и отдельных ее регионов и территорий. Они регулируют процессы приватизации и разгосударствления объектов потребительского комплекса в регионах страны, масштабы коммерциализации деятельности в потребительском комплексе в целом, в отдельных его сферах и подразделениях.

Расходы бюджетов всех уровней на строительство и капитальный ремонт объектов потребительского комплекса, на их материально-техническое обеспечение и текущее содержание (оплата труда работников, стипендии обучаемого контингента, а также расходы на текущий ремонт, расходы на тепло-, газо-, водоснабжение и др.) гарантируются государственными органами.

Источниками финансирования здесь являются:

- а) средства федерального, регионального и местных бюджетов всех уровней;
- б) средства специальных фондов социальной защиты и социальной поддержки населения (пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования, фонд социального страхования и др.);
- в) кредиты банков и средства других кредиторов;
- г) доходы от предпринимательской деятельности подразделений потребительского комплекса и их доходы от операций на рынке ценных бумаг;
- д) благотворительные взносы и пожертвования;
- е) другие источники поступления средств, не противоречащие законодательству, включая спонсорские взносы.

При этом за счет государственных централизованных средств, распределяемых через действующую в стране систему бюджетного устройства, финансируются отрасли здравоохранения, образования, культуры, искусства, жилищно-коммунального хозяйства и многие другие сферы обслуживания.

Осуществляется формирование расходов на тепло-, водо- и газоснабжение отраслей социальной сферы, а также дотирование цен на продовольственные товары первой необходимости. За счет этих средств идет финансирование деятельности средств массовой информации, массовых мероприятий в общей физической культуре, спорте, а также мероприятий в области экологии, ликвидации последствий стихийных бедствий и чрезвычайных ситуаций. За счет этих же средств оказывается социальная помощь беженцам, вынужденным переселенцам. При этом основные социальные статьи централизованного бюджетного финансирования носят защищенный характер, т. е. жестко контролируются государством и не могут быть использованы на иные цели, чем это предусмотрено законодательством о расходовании средств этих статей бюджета.

Средства специальных фондов социального назначения аккумулируются в определенном законом порядке на счетах Пенсионного фонда России, Госу-

дарственного фонда занятости населения, Фонда обязательного медицинского страхования граждан, Фонда социального страхования. Средства этих фондов используются на основе положений о каждом из этих фондов сугубо по целевому назначению и обеспечивают соответствующие конституционные гарантии государства конкретным категориям граждан (пенсионерам, безработным, инвалидам и т. д.).

Кроме того, в рамках своих возможностей и своей компетенции федеральные и местные органы исполнительной власти в пределах делегированных им прав и ответственности могут расходовать имеющиеся у них денежные и материальные ресурсы на дотирование отдельных услуг.

Особое внимание уделяется ими вопросам реализации социальных программ всех видов (федеральных, региональных и местных) и проблемам обеспечения социальных стандартов жизнедеятельности и потребления населения регионов.

Все большую роль в расширении ресурсной базы финансирования деятельности подразделений потребительского комплекса в регионах играет практика льготного налогообложения, хозяйственной деятельности этих подразделений, независимо от их принадлежности к формам собственности. Поскольку основная масса объектов потребительского комплекса (больницы, вузы, школы, фонды, ассоциации и т. д.) относятся к так называемым неприбыльным организациям, то они имеют право заниматься предпринимательской деятельностью и использовать полученную прибыль на решение своих социальных задач в соответствии с уставными требованиями и действующим законодательством. Это также увеличивает размер финансовых и других ресурсов развития подразделений потребительского комплекса национальной экономики.

Льготами в налогообложении, аренде (лизинге) и регистрации пользуются юридические и физические лица из числа подразделений потребительского комплекса национальной экономики, материальные ресурсы и денежные средства которых, а также интеллектуальные ценности используются на социальные нужды или передаются на цели социальной защиты и социальной поддержки населения (оказание гуманитарной помощи, бесплатные юридические консультации, информационное обеспечение и т. д.).

В условиях перехода национальной экономики России на рыночные условия хозяйствования заметно возрастает роль и значение социальных стандартов обеспеченности населения материальными благами и услугами. В частности, на основе материальных государственных стандартов определяются финансовые нормативы бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов в части финансирования расходов на содержание предприятий, организаций и учреждений социальной сферы. При этом размеры финансирования из федерального бюджета рассматриваются как минимально необходимый размер расходов на покрытие потребностей на уровне минимально допустимых значений и гарантированных государством социальных стандартов потребления.

В связи с этим основной задачей органов самоуправления становится обеспечение комплексного решения вопроса обслуживания населения и достижения социальной стабильности в регионах и поиска дополнительных источников средств на удовлетворение социальных нужд и потребностей населения региона уже сверх минимально допустимых размеров потребления.

Социальные службы регионов обеспечиваются земельными участками, имуществом, необходимым для выполнения их уставных функций, в соответствии с действующим российским законодательством.

Финансирование государственных учреждений социального обслуживания населения, относящихся к федеральной собственности, осуществляется за счет федерального бюджета. Являющиеся собственностью субъектов РФ подразделения социального обслуживания населения регионов финансируются исключительно за счет бюджетов этих субъектов РФ.

Финансирование социальных служб иных форм собственности осуществляется из источников, предусмотренных их уставами или другими учредительными документами.

Подразделения потребительского комплекса страны, действующие на коммерческой основе (это, прежде всего, часть предприятий легкой, пищевой и других отраслей потребительского комплекса, а также подразделения сельского хозяйства, строительства, торговли, общественного питания и др.), используют на финансирование своей деятельности средства, получаемые в результате их предпринимательской деятельности.

Таким образом, процессы формирования национальной экономики социально ориентированного рыночного типа строятся на разработке и реализации активной социальной политики государства, адекватной быстро меняющимся условиям жизнедеятельности российского общества и государства.

Материально-вещественной основой реализации этой политики выступают потребительский комплекс национальной экономики и входящие в его состав отрасли и подразделения. Поэтому дальнейшее совершенствование практики государственного регулирования многоаспектной деятельности отраслей и подразделений потребительского комплекса будет способствовать расширению и углублению процессов и росту возможностей в деле достижения ближайших и более отдаленных целей экономического и социального прогресса страны. Такое регулирование способствует развитию доходной базы бюджетов всех уровней (федерального и бюджетов субъектов Федерации, бюджетов муниципального уровня), а следовательно, увеличивает источники финансовых ресурсов, идущих на социальные нужды. Все это в конечном счете способствует повышению уровня и качества жизни населения, активизации социальных факторов и экономического роста.

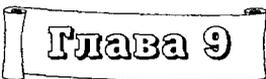
ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Потребительский комплекс национальной экономики.
2. Основы классификации отраслей потребительского комплекса национальной экономики.
3. Организационно-экономический механизм управления развитием отраслей потребительского комплекса страны.
4. Принципы формирования и функционирования отраслей потребительского комплекса России.
5. Совершенствование практики функционирования отраслей потребительского комплекса национальной экономики.
6. Совершенствование показателей деятельности отраслей потребительского комплекса страны в современных условиях хозяйствования.
7. Методы государственного регулирования развития отраслей потребительского комплекса страны.
8. Организация управления развитием отраслей потребительского комплекса национальной хозяйственной системы России.
9. Методы прогнозирования развития отраслей потребительского комплекса национальной экономики.
10. Использование зарубежного опыта государственного регулирования деятельности отраслей потребительского комплекса в условиях России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Асеев В. Г., Шкаратак О. И.* Социальные нормы и социальное планирование. М.: Профиздат, 1984.
2. *Бурак П. И., Рождественская И. А.* Социально-инфраструктурный комплекс города в условиях перехода к рынку. М., 1994.
3. *Бурак П. И.* Социальное развитие города в период радикальных экономических преобразований. М., 1994.
4. *Бурак П. И., Ростанец А. Т.* Проблемы финансирования социально-экономического развития территорий в условиях переходного периода. М., 1994.
5. *Бурак П. И., Рождественская И. А.* Система народного образования Москвы в переходный период: тенденции и перспективы развития. М., 1995.
6. *Бурак П. И., Ростанец А. Т.* Социальная защита населения в переходный период: формы реализации и источники финансирования в условиях крупного города (на примере Москвы). М., 1995.
7. Государственное регулирование экономики и социальный комплекс: Учеб. пособие / Под ред. Т. Т. Морозовой и А. В. Пикулькина. М.: Финстатинформ, 1997.
8. Государственное регулирование рыночной экономики: федеральный, региональный и муниципальный уровень (вопросы теории и практики) / Под общ. ред. проф. Н. А. Волгина, проф. В. М. Купшлина, проф. А. Н. Фоломьева. М.: Изд-во РАГС, 1998.
9. Закон РФ от 13 авг. 1993 № 4809-1 «Об основах бюджетных прав и прав по финансированию и использованию внебюджетных фондов представительных и исполнительных органов государственной власти республик в составе Российской Федерации, автономной области, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, органов местного самоуправления».
10. Закон РФ от 15 янв. 1993 № 4297-1 «О внесении изменений и дополнений в закон РСФСР «О государственных пенсиях РСФСР».
11. Закон РСФСР «О занятости населения в РСФСР» // Бюллетень нормативных актов № 1. М.: Юрид. лит.-ра, 1992.
12. *Крожеев В.* Социальные нормативы, их разработка и использование // Экономист. 1992. № 1.
13. *Манер В. Ф.* Планирование социального развития и повышения уровня жизни народа. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1988.
14. *Меньшикова О.* Новые подходы к формированию социальной политики // Плановое хозяйство. 1991. № 5.
15. Методическое пособие по разработке социальных программ развития трудового коллектива / ВНИИприбор. М., 1991.
16. *Михеев В. А.* Социальная политика: Учебно-методическое пособие. М.: Изд-во РАГС, 1998.
17. *Ольсевич Ю. Ф.* Социальная переориентация экономики. М.: Знание, 1990.
18. Положение о Федеральном фонде обязательного медицинского страхования // Российская газета. 1993. 28 апр.
19. Положение о Пенсионном фонде Российской Федерации (России), утвержденное постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 21 декабря 1991 № 2122-1.
20. Положение о Государственном фонде содействия занятости, утвержденное постановлением Совета министров СССР от 1 мая 1991. № 247 // Собрание постановлений правительства СССР. 1991. № 14–15.
21. Положение о Территориальном фонде обязательного страхования // Российская газета. 1993. 28 апр.
22. Постановление Совета министров — Правительства Российской Федерации от 19 февраля 1992 № 121 «О создании Российского (федерального) фонда социальной поддержки населения» // Деловой мир. 1992. 9 апр.
23. Постановление Верховного Совета Российской Федерации «Вопросы Пенсионного фонда Российской Федерации (России)» от 21 декабря 1991 № 2122-1.
24. Постановление Совета Министров РСФСР «О Фонде социального развития России» // Возрождение. 1991. 11 мая. № 206.
25. Проблемы управления развитием социальной инфраструктуры / АН СССР. Институт социологии. М., 1990

26. Рутгейзер В. М. Социальная сфера (проблемы планирования). М.: Экономика, 1989.
27. Рутгейзер В. М., Корчагина Т. И. и др. Сфера услуг: новая концепция развития. М.: Экономика, 1990.
28. Рутгейзер В. М. Стоимость жизни и ее измерение. М.: Финансы и статистика, 1991.
29. Социальная политика государства: Сб. документов. М.: Республика, 1992.
30. Структурные проблемы развития экономики социальной сферы в рыночных условиях / Под ред. акад. РАЕН Е. Н. Жильцова и П. Н. Романова. М.: ТЕИС, 1998.
31. Тарханов А. В. Планирование и социология (вопросы теории, методологии и методика) / Моск. ин-т нар. хоз-ва. М., 1976.
32. Тарханов А. В. Планирование социального развития трудовых коллективов и отраслей народного хозяйства / Моск. ин-т нар. хоз-ва. М., 1986.
33. Тощенко Ж. Т. Социальные нормативы и ориентиры. М.: Мысль, 1990.
34. Турысов К. Социально ориентированная экономика при переходе к рынку. М.: Профиздат, 1991.
35. Шаталин С. С., Левада Ю. А. Социальные ресурсы и социальная политика. М.: Наука, 1990.



Глава 9

НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЕГО СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

9.1. Сущность науки и ее классификация

Наука представляет собой специфическую область человеческой деятельности, в которой создается интеллектуальная продукция в форме получения новых знаний об объектах материального мира, познаний объективных законов развития общества с целью их использования в практической деятельности людей. Наука занимает особое место в человеческой деятельности в отличие от сферы материального производства и других сфер интеллектуальной деятельности (искусство, литература), с которыми она тесным образом взаимосвязана.

В сфере материального производства создаются материальные ценности на основе использования тех знаний, которые были получены ранее. Материальное производство не ставит своей целью приращение знаний, однако такое приращение возможно в процессе производства, и его следует рассматривать как побочный продукт. В процессе научной деятельности, особенно на стадии доведения теоретических знаний до уровня практических рекомендаций, предполагается проведение экспериментальных разработок, создание образцов новой техники и технологий, которые принимают материально-вещественную форму. Эти экспериментальные разработки, прошедшие все стадии испытаний и экспертизы, передаются в сферу материального производства для их широкого тиражирования (промышленное освоение), они революционизируют, преобразуют производство, умножают его возможности в области наращивания объемов производства, обновления и расширения ассортимента и улучшения качества продукции, делая ее конкурентоспособной и реализуемой на мировом рынке, тем самым обеспечивая науку всеми необходимыми ей материальными и финансовыми ресурсами, без которых процесс ее развития был бы не только неэффективен, но и практически невозможен. Все это дает основания для отнесения науки к производительным силам общества в качестве его важнейшей компоненты, революционизирующей весь процесс общественного производства.

Научная продукция строго индивидуальна не только по процессу ее получения, но и по результатам. Создаваемый научный продукт должен обладать специфическими свойствами, которые обеспечивали бы в процессе целесообразного использования этого продукта экономический или социальный эффект в той

сфере деятельности, для которой он предназначен. Труд ученых представляет собой творческую деятельность, характеризующуюся новизной мышления, оригинальностью решений и уникальностью. Важнейшим отличительным признаком научного труда является неопределенный, вероятностный характер получения положительного результата, т. е. наличие определенного риска. Степень неопределенности научного труда неодинакова и зависит от глубины и уровня исследований. При этом всегда необходимо иметь в виду, что вероятность получения отрицательного результата при проведении фундаментальных исследований намного выше, чем при проведении прикладных разработок.

Особенность научного труда заключается также в том, что в процессе исследований разработчики часто получают «незапланированный результат». Так, вместо ожидаемого могут рождаться другие, непредвиденные, но полезные решения. Например, средневековые алхимики искали технологию получения золота, однако золото получить не смогли, зато изучили и формализовали химический состав многих элементов.

Одновременно с получением запланированных результатов часто возникает и побочный продукт. Так, при получении искусственных алмазов, которые были найдены в результате экспериментов, одновременно была разработана технология синтеза фианитов (ценного искусственного технического материала).

Наука является одним из видов духовной деятельности, включающей и другие формы общественного сознания: литературу, искусство, мораль и т. п., для которых характерны свои способы отражения различного мира посредством образов и художественных форм. Нередко их различают следующим образом: наука есть мышление в понятиях, искусство — мышление в образах. Искусство и другие формы общественного сознания являются объектами научных исследований, в процессе развития науки из нее выделяются специализированные области знаний, изучающие искусство и другие формы общественного сознания, раскрывающие закономерности их развития. Развитие искусства и других форм общественного сознания создает благоприятные условия для развития науки, поскольку способствует интеллектуальному творчеству людей.

Следовательно, наука и другие отрасли интеллектуальной деятельности тесно взаимосвязаны, и в процессе их координации обеспечивается гармоничное развитие человеческой личности, способной успешно решать различные задачи во всех сферах человеческой деятельности.

Развитие науки как процесс накопления знаний уходит своими корнями в глубокую древность. Начальные знания о законах объективного мира были получены еще в рабовладельческих государствах: Греции, Риме, Египте и др. Как правило, эти знания приобретались в процессе практической деятельности людей в сфере материального производства, носили прикладное значение.

Современная наука начала формироваться под влиянием потребностей развивающегося производства. В развитии современной науки все более ощутимую роль начинает играть эксперимент, который становится одним из ведущих методов научных исследований. В общественном сознании наука становится важнейшей ценностью, областью интеллектуальной деятельности, развитие которой определяет перспективы всего общественного развития, эволюцию общественного сознания.

Авангардная роль науки в развитии человеческого общества определила ее место в системе общественных приоритетов: в современных условиях все страны мира считают развитие науки важнейшей стратегической задачей государственного значения.

В связи с этим стратегические задачи государственной политики в области науки должны быть нацелены на:

- укрепление и развитие научно-технического потенциала государства и, в первую очередь, в приоритетных (прорывных) ее направлениях;

- создание условий для возникновения и эффективного функционирования рыночной среды, тех рыночных регуляторов, которые определяли бы спрос и предложение на рынке научно-технической продукции;
- интеграцию отечественной науки в мировое сообщество, увеличение объема и улучшение обмена информацией и технологиями;
- согласованное развитие науки и образования, создание целостной системы подготовки высококвалифицированных научных кадров всех уровней и по всем направлениям научной деятельности;
- разработку и внедрение в сферу науки эффективно действующего мотивационного механизма, используя для этих целей финансовые средства государства, общественного и частного секторов экономики.

Реализация указанных задач в долгосрочной перспективе будет способствовать эффективному развитию научной деятельности в академическом, вузовском и отраслевом секторах науки.

Наука как специфическая сфера интеллектуальной деятельности характеризуется рядом классификационных признаков (принципов) по направлениям или группам научных дисциплин.

В зависимости от предмета научного познания и методов исследования наука подразделяется на три группы или подсистемы: естественные, общественные и технические науки. Границы между этими подсистемами в определенной мере условны — некоторые отрасли научных знаний находятся на стыке этих наук: бионика, техническая эстетика, экономическая география и т. д. Наряду с продолжающимся процессом дифференциации научных знаний и выделением новых научных дисциплин проходит процесс междисциплинарных комплексных исследований, охватывающий целые комплексы различных научных дисциплин, находящихся в определенных взаимосвязях и взаимозависимостях. Примером тому могут служить исследования в области экологии и охраны окружающей среды, затрагивающие различные области научных знаний, включая биологию, комплекс наук о земле, технические науки, медицину, экономику, математику, юриспруденцию, международные отношения и т. д.

По отношению к непосредственной человеческой деятельности наука подразделяется на фундаментальную и прикладную. Фундаментальная наука исследует общие законы развития природы, общества, человеческого мышления. Прикладная наука стремится к практическому использованию результатов фундаментальных научных открытий для решения конкретных практических задач, возникающих в процессе развития общества. Если фундаментальная наука занимается разработкой проблем, имеющих в основном познавательное значение, то прикладная наука занимается преимущественно решением практических проблем, таких, как внедрение наукоемких высоких технологий, конкурентоспособных на мировом уровне. Разумеется, грани между фундаментальной и прикладной науками в определенной мере условны: в процессе выполнения исследований в области фундаментальной науки могут быть получены результаты, имеющие исключительно важное прикладное значение; в свою очередь, прикладные исследования могут завершиться научными открытиями, имеющими фундаментальное теоретическое значение. Но такие случаи являются исключением из правила и не отрицают важности и необходимости разграничения фундаментальных и прикладных наук.

Фундаментальная наука развивается с определенным опережением по сравнению с прикладной наукой, создавая для последней определенные «теоретические заделы». Между фундаментальными и прикладными науками должно быть определенное соответствие, при котором достигалось бы опережающее развитие фундаментальных исследований и вместе с тем обеспечивалось прикладное использование их результатов.

В соответствии с указанным делением наук на фундаментальные и прикладные любое научное исследование может оцениваться с точки зрения его научного, теоретического уровня и прикладной, практической значимости. Теоретический уровень научных исследований характеризуется вкладом в разработку законов и закономерностей исследуемых процессов, в методологию научного познания, в разработку проблем теории организации и управления. Прикладной уровень научных исследований определяется глубиной и проработанностью предлагаемых технических и технологических решений, степенью разработанности экономических, правовых и иных механизмов деятельности, конкретностью рекомендаций, которые могут быть непосредственно или после некоторой их доработки использованы в практической деятельности людей.

В процессе поступательного развития науки происходит ее дифференциация, т. е. обособление отдельных отраслей знаний в отдельные науки, одновременно с этим происходит интеграция наук — их взаимопроникновение и дополнение. Оба эти процесса проходят параллельно, дополняя друг друга, являясь отражением общего процесса разделения труда, результатом которого является ускорение развития науки, приумножение ее роли в развитии общества. По своей природе процесс развития науки бесконечен, в силу чего невозможно в обозримой перспективе конкретно определить все его формы и взаимосвязи.

9.2. Наука в системе государственных приоритетов

Наука является производительной силой общества, активно влияет на развитие мирохозяйственных связей и эффективность общественного производства. Именно поэтому она занимает в системе государственных приоритетов особое место. Система государственных приоритетов ориентирована на укрепление обороноспособности страны, обеспечение суверенитета государства, экономической и технологической безопасности, продовольственной, энергетической и сырьевой независимости, а также внешнеэкономической и финансовой самостоятельности.

Наука занимает исключительно важное место в обеспечении экономической и технологической безопасности страны. Для выполнения этой роли в бывшем СССР были созданы крупнейшие государственные научно-исследовательские институты в сфере фундаментальных и прикладных наук с целью разработки проектов в приоритетных направлениях, особенно в области генной инженерии, управляемого термоядерного синтеза, создания новых средств транспорта и связи, мембранной, лазерной, плазменной и других технологий, развития авиакосмонавтики и все более широкого использования космоса в интересах производства и охраны окружающей среды и т. д.

В современных условиях без активного участия ученых и широкого внедрения достижений науки невозможно успешно решать проблемы обеспечения экологической безопасности общества. С помощью науки разрабатываются и реализуются экологически чистые технологии в промышленности и других отраслях хозяйства страны. Наука предлагает практике наиболее эффективные и экономичные способы добычи и глубокой переработки полезных ископаемых, применение ресурсосберегающих энергетических установок, новых материалов и химических веществ, что позволяет улучшать среду обитания человека, делать ее более безопасной для жизни людей. Улучшая экологические условия жизнедеятельности людей, наука способствует сохранению их здоровья, и тем самым — демографической ситуации в стране.

На базе научных исследований создаются наукоемкие производства, которые приносят экономически развитым странам самые высокие доходы в про-

цессе продажи наукоемкой продукции на внешнем рынке, так как в настоящее время соотношение цен на сырье, материалы и энергоносители, с одной стороны, и на продукцию высокой степени переработки — с другой, изменяется в пользу последних.

Под наукоемкой продукцией понимается новая и сложная техническая (технологическая) система определенного класса изделий, созданная высококвалифицированным персоналом на базе научных разработок, часто с использованием патентов на изобретения. Наукоемкая продукция по своим технико-экономическим параметрам соответствует уровню мировых стандартов или его превышает, особенно по таким показателям, как производительность труда, экономичность в расходовании ресурсов, экологическая чистота окружающей среды.

Высокая экономическая эффективность продажи наукоемкой продукции на внутреннем и внешнем рынках ставит в исключительно благоприятные финансовые условия страны, специализирующиеся на производстве и экспорте наукоемкой продукции, включая информационную технологию, производство компьютеров, средств множительной техники, авиастроение, ракетостроение, атомные технологии, полимерную химию. Учитывая эти преимущества, сегодня электроника, авиационная техника, эффективные синтетические материалы, лекарственные препараты и другая наукоемкая продукция стали занимать лидирующее положение в промышленности таких стран, как США, Япония, ФРГ и других индустриально развитых стран. Объем мирового рынка наукоемкой продукции в настоящее время составляет 2 трлн 300 млрд долл. США. Из этой суммы 39% — это продукция США, 30 — Японии, 16 — Германии. Доля России — 0,3%, поскольку российская экономика специализируется в основном на экспорте сырья и энергоносителей. Между тем (как показывает опыт восстановления экономики ФРГ и Японии в послевоенный период), наиболее эффективным для России способом преодоления кризиса экономики и внешней задолженности могло бы стать форсированное развитие науки, наукоемких производств и расширение экспорта наукоемкой продукции, прежде всего тех отраслей, в которых Россия по-прежнему занимает лидирующее положение.

Анализ мирового рынка показывает: производство наукоемкой продукции обеспечивает всего порядка 50 макротехнологий. Семь наиболее промышленно развитых стран (США, Великобритания, Германия, Франция, Италия, Канада и Япония), обладая 46 макротехнологиями, контролируют в настоящее время около 80% этого рынка.

В результате США ежегодно получают от экспорта наукоемкой продукции около 700, Германия — 530, Япония — 400 млрд долл. США.

Российская наука и экономика вполне способны освоить не менее 12 макротехнологий из 50 приоритетных, что определяет потенциал развитых стран. Это авиационные и космические технологии; новые «мыслящие материалы»: керамика, металлы, полимеры, композиты, которые способны реагировать на внешнюю среду и подстраиваться под изменения. В области информатизации может быть осуществлен выпуск принципиально нового носителя информации — трехмерной оптико-электронной памяти, а также технологии создания элементной базы электроники, механотроники, компьютеров 5–6-го поколений; могут развиваться лазерные технологии; голография; длинноволновые каналы связи; системы глобального мониторинга окружающей среды и ряд других направлений. Например, разрабатываемые в настоящее время в России нейрокомпьютеры (НКП) в перспективе могут коренным образом реформировать информационную сферу. Эти вычислительные машины по устройству наиболее близки к человеческому мозгу. При относительно небольших размерах и стоимости НКП почти в тысячу раз превосходят современные компьютеры по скорости операций.

Российская наука по-прежнему может предложить ряд уникальных проектов, например, в области энергетики. Это ядерные энергетические установки с предельно высокой степенью безопасности (подземные, жидкометаллические, модульные, космические, газовые); энергетические установки с комбинированными нетрадиционными энергоносителями (геотермальные, биотехнологические); установки с использованием энергоаккумулирующих веществ, жидких и газообразных водородных средств; в области добычи и глубокой переработки полезных ископаемых — технологию интенсификации нефтедобычи и отдачи путем применения вибрационных процессов; технологию слабой динамичности при добыче алмазов (локальные тепловые процессы, дефлагационные процессы горения и взрыва); мембранные технологии разделения химических веществ; высокотемпературный и сверхвысококачественный синтез энергоносителей; в области биотехнологий — методы управления наследственностью, способы управляемой очистки опасных технологических процессов; создание экологически чистых лекарственных препаратов.

Однако для успешного решения указанных и ряда других задач требуется новая научно-техническая политика государства, направленная на подъем российской науки и системы образования, включая подготовку научных кадров. Эти процессы должны стать объектом государственного регулирования, особенно фундаментальные исследования, так как они носят долгосрочный характер, требуют больших единовременных затрат и соответствующей организации.

В промышленно развитых странах государственный бюджет несет основные затраты по финансированию фундаментальной науки. Например, в США на развитие фундаментальной науки расходуется до 9 млрд долл. в год.

Механизмом реализации научно-технической политики, приоритетных направлений развития науки, техники и технологий федерального уровня должны стать федеральные целевые научные и научно-технические программы. Для эффективного использования этого механизма необходимы: организация государственной экспертизы программ, их систематическая корректировка, пересмотр и оценка результатов.

Формы государственного регулирования науки, научно-технических и инновационных процессов разнообразны. Основные из них следующие:

- государство способствует сохранению и развитию ведущих научных школ и научных направлений, в том числе обеспечивая на государственной основе подготовку научных и инженерных кадров (основной источник инновационных идей);
- в рамках правительственных ведомств реализуются разнообразные программы, направленные на повышение инновационной активности бизнеса; для этих целей эффективно используются бюджетные средства, направляемые на поддержку науки;
- создаются условия для здоровой конкуренции и предпринимательства в сфере науки и техники, стимулирования и поддержки инновационной деятельности;
- фискальные и другие инструменты государственного регулирования формируют стимулирующее воздействие внешней среды, обуславливающее эффективность и необходимость инновационных решений отдельных фирм;
- государство выступает в роли посредника при организации эффективно взаимодействия академической, вузовской и прикладной науки, стимулируя различными методами кооперацию в области НИОКР.

Следовательно, эффективность государственного воздействия на инновационные процессы определяется способностью государства использовать ведущие направления развития техники и технологии, обеспечивать поступательное развитие науки, разрабатывать мероприятия, стимулирующие инновацион-

ную деятельность предприятий, оказывать соответствующее воздействие на работу организаций и фирм в области создания и внедрения новых технологий.

Важное значение в организации и внедрении результатов научных исследований имеет вопрос: кому принадлежит данное научное учреждение и результаты его исследований? Безусловно, академическая наука и вузовский сектор науки должны находиться в государственной собственности, использование которой для поддержки федеральных и региональных научных разработок наиболее эффективно. Экономика России, обладающая значительной частью государственной собственности, имеет широкие возможности по залоговому обеспечению государственным имуществом кредитования приоритетных научных и научно-технических программ.

В сфере государственной собственности необходимо сохранить государственные федеральные и унитарные предприятия и организации, находящиеся в ведении субъектов Федерации. К ним следует отнести предприятия, выполняющие работы на особо важных прорывных направлениях научно-технического прогресса, перевооружения различных отраслей хозяйства региона и страны в целом, ведущие отраслевые научно-исследовательские, проектные институты и конструкторские организации, поскольку с ликвидацией отраслевых министерств большинство из них оказались бесхозными, потерявшими научный, проектный и конструкторский потенциал.

9.3. Современное состояние научного комплекса

Эффективность функционирования научного комплекса зависит от уровня развития научного потенциала, который является важнейшим неисчерпаемым и возобновляемым ресурсом страны. Научный потенциал характеризуется:

- объемом финансирования научного комплекса, в том числе за счет средств: государственного бюджета, внебюджетных фондов, организаций предпринимательского сектора, иностранных инвесторов;
- количеством научных организаций, в том числе: учреждений академического сектора науки, организаций вузовского и отраслевого секторов науки, конструкторских, проектных и проектно-изыскательских организаций, научных организаций негосударственного сектора;
- уровнем развития материально-технической базы науки;
- численностью работающих в сфере науки, в том числе: действительных членов академий наук (включая отраслевые академии), членов-корреспондентов академии наук, докторов наук и профессоров, кандидатов наук.

Эффективность функционирования научного комплекса неразрывно связана с результатом работы научных работников и их оплатой труда. К сожалению, за последние годы стимулирующая функция оплаты труда научных сотрудников значительно снижена. Так, в 1999 г. по сравнению с 1991 г. заработная плата российских ученых существенно уменьшилась. По этой причине резко снизился приток молодых ученых в научные учреждения академического сектора науки. Продолжается отъезд молодых специалистов за рубеж. Это приводит к «старению» научного потенциала. На отток молодых ученых из научных учреждений влияет и отсутствие современной экспериментальной базы. Происходит моральное и физическое старение основных фондов науки. Так, физический износ основных фондов в академическом секторе науки достигает критической величины (до 65%), при том условии, что экспериментальная база в научных учреждениях должна быть оснащена самым современным оборудованием и в течение пяти лет полностью обновляться. Все это связано с недостатком средств, направляемых на финансирование науки. Другие источники (частные вложения), используемые для финансирования науки, незначительны. В общем объеме финансирования науки они составляют около 5%.

Реальное финансирование научных разработок и научных исследований сократилось с учетом роста цен на энергопотребление в 15 раз [15] и составило в 1998 г. 0,23% от ВВП против 1,6% в 1990 г.

В мировой практике состояние экономики считается нормальным, а перспективы благоприятными, если затраты на науку из всех источников, включая государственные и частные вложения, составляют 2,5–3% от ВВП.

Изменение экономической ситуации в научной сфере может произойти в том случае, если удельный вес внебюджетных источников финансирования науки резко возрастет. С этой целью правительство Российской Федерации приняло постановление от 13 октября 1999 г. «Об утверждении порядка образования и использования внебюджетных фондов федеральных органов исполнительной власти и коммерческих организаций для финансирования научных исследований и экспериментальных разработок». Согласно этому постановлению федеральные органы исполнительной власти и коммерческие организации могут создавать следующие внебюджетные фонды для финансирования научных исследований и экспериментальных разработок:

- Министерство науки и технологий Российской Федерации — Российский фонд технологического развития;
- федеральные министерства и иные федеральные органы исполнительной власти — фонды финансирования научных исследований и экспериментальных разработок соответствующих федеральных министерств и иных федеральных органов исполнительной власти;
- коммерческие организации — фонды финансирования научных исследований и экспериментальных разработок соответствующих коммерческих организаций.

Внебюджетные фонды федеральных органов исполнительной власти и коммерческих организаций создаются по согласованию с Министерством науки и технологий Российской Федерации, которое осуществляет регистрацию и учет этих внебюджетных фондов. Внебюджетные фонды федеральных органов исполнительной власти и коммерческих организаций формируются за счет добровольных отчислений организаций (хозяйствующих субъектов). Суммы отчислений средств в размере до 1,5% себестоимости производимой продукции (работ, услуг) включаются организациями (хозяйствующими субъектами) в себестоимость продукции (работ, услуг).

В том случае когда средства, предназначенные для отчисления во внебюджетный фонд федерального органа исполнительной власти или коммерческой организации в соответствии с требованиями указанного постановления не перечислены во внебюджетный фонд, налогооблагаемая прибыль организации (хозяйствующего субъекта) увеличивается на сумму этих средств.

Не подлежат включению в себестоимость отчисления организаций (хозяйствующих субъектов), если производимая продукция (работы, услуги) изготавливалась для государственных нужд за счет ассигнований из федерального бюджета.

Выделение из внебюджетных фондов федеральных органов исполнительной власти и коммерческих организаций финансовых средств на проведение научно-исследовательских работ и экспериментальных разработок осуществляется на договорной основе.

Федеральные органы исполнительной власти и коммерческие организации в соответствии с договором с Министерством науки и технологий Российской Федерации ежеквартально перечисляют в Российский фонд технологического развития 25% средств, поступающих в их внебюджетные фонды. Средства внебюджетных фондов федеральных органов исполнительной власти и коммерческих организаций направляются на финансирование научных исследований и экспериментальных разработок, в том числе в области создания новых видов наукоемкой продукции, сырья и материалов, разработки новых и совершенствования применяе-

мых технологий, повышения технического уровня продукции, стандартизации и сертификации продукции, охраны труда и техники безопасности.

Состояние научно-технического потенциала можно оценить комплексным показателем — способностью к инновациям. В данном показателе находит отражение величина всех расходов на НИОКР, учитывая расходы на дизайн и маркетинг, содержание работников, занятых в научной среде, обеспечение защиты интеллектуальной собственности. В 1999 г. рейтинг стран по этому показателю характеризуется следующими данными (табл. 9.1).

Таблица 9.1

Рейтинг стран по способности к инновационной деятельности

1995	1999
1. США	1. Япония
2. Швейцария	2. Швейцария
3. Япония	3. США
4. Швеция	4. Швеция
5. Германия	5. Германия
6. Финляндия	6. Финляндия
7. Дания	7. Дания
8. Франция	8. Франция
9. Канада	9. Норвегия
10. Норвегия	10. Канада
11. Нидерланды	11. Австралия
12. Австралия	12. Нидерланды
13. Австрия	13. Австрия
14. Великобритания	14. Великобритания
15. Новая Зеландия	15. Новая Зеландия

Как видно из табл. 9.1, рейтинг стран по показателю способности к инновационной деятельности возглавляют страны с динамично развивающейся экономикой.

9.4. Механизмы планового финансирования расходов на науку

В условиях развития рыночных отношений механизм финансирования научной и научно-технической деятельности основывается на его целевой ориентации и множественности источников финансирования.

Финансирование указанных видов деятельности осуществляется за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, внебюджетных источников (собственных или приравненных средств хозяйствующих субъектов и их объединений, а также средств заказчиков работ), иных источников в соответствии с действующим законодательством.

При этом источники финансирования науки имеют целевую направленность и в основном зависят от характера выполняемых работ и видов научной деятельности. Так, фундаментальные научные исследования финансируются преимущественно за счет средств федерального бюджета, включая средства Российского фонда фундаментальных исследований и Российского гуманитарного научного фонда.

Научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, выполняемые в рамках федеральных целевых программ, а также исследо-

вательские и экспериментальные работы, направленные на разработку перспективных технологий и приоритетных направлений науки и техники, т. е. исследования, имеющие прикладной характер, финансируются за счет средств федерального бюджета и внебюджетных источников, а также за счет собственных средств предприятий и организаций (заказчиков) на долевой основе.

Из федерального бюджета финансируются, в том числе в порядке долевого участия, наиболее приоритетные региональные научные и научно-технические программы и проекты, результаты которых имеют межрегиональное значение и могут быть использованы в ряде регионов.

Механизм планирования расходов на науку включает: планирование и рассмотрение финансовых назначений по разделу «Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу», а также формы финансирования научных организаций.

Финансирование научных и иных организаций, созданных органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических и иных функций некоммерческого характера, обеспечивается из соответствующего бюджета или внебюджетного фонда на основе сметы доходов и расходов.

Формирование показателей сметы, их утверждение и корректировка осуществляется в соответствии с порядком, установленным Бюджетным кодексом Российской Федерации, изменениями и дополнениями к нему. Бюджетные средства, предусмотренные сметами, распределяются самостоятельно научными учреждениями по темам научных исследований, и соответственно затраты на проведение научных исследований учитываются по каждой теме.

Сметы доходов и расходов в разрезе статей бюджетной классификации представляются научными организациями в органы федерального казначейства для ведения контроля за целевым расходованием бюджетных средств.

Научные организации для осуществления своей деятельности получают бюджетные средства через лицевые счета, открытые в соответствующих территориальных органах федерального казначейства. Лицевой счет — регистр аналитического учета органа казначейства, предназначенный для отражения в учете лимитов бюджетных обязательств, принятых денежных обязательств, объемов финансирования и кассовых расходов, осуществляемых в процессе исполнения расходов соответствующего бюджета главными распорядителями, распорядителями и получателями.

Перечисление перераспределенных средств через органы федерального казначейства осуществляется в общеустановленном порядке.

Академии наук, федеральные органы исполнительной власти, финансирующие деятельность научных организаций, могут иметь нераспределенный резерв бюджетных средств на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ в размере, устанавливаемом правительством Российской Федерации. Резерв бюджетных средств распределяется в течение года между научными организациями, одновременно делается уточнение смет доходов и расходов этих организаций.

В соответствии с федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» грантом являются денежные и иные средства, передаваемые безвозмездно и безвозвратно гражданами и юридическими лицами, в том числе иностранными гражданами и иностранными юридическими лицами, а также международными организациями, получившими право на предоставление грантов на территории Российской Федерации в установленном Правительством Российской Федерации порядке, на проведение конкретных научных исследований на условиях, предусмотренных грантодателями.

Правом предоставления грантов за счет средств федерального бюджета наделяются, в установленном порядке, Российский фонд фундаментальных исследований, утвержденный постановлением Правительства Российской Федерации от 3 ноября 1992 г., Российский гуманитарный научный фонд, утвержденный постановлением Правительства Российской Федерации от 8 сентября 1994 г.

Фонды являются государственными некоммерческими организациями, осуществляющими свою деятельность на принципах самоуправления. Бюджетные средства фондов формируются по нормативам, устанавливаемым Правительством Российской Федерации.

Средства выделяются грантодержателям на безвозмездной, некоммерческой и конкурсной основе, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности научной организации, а также возраста, ученого звания, ученой степени или должности, занимаемой специалистом в научной организации.

Условием предоставления грантов является обязательство ученых, научных коллективов и организаций опубликовывать результаты исследований в открытой печати с упоминанием о поддержке этих исследований фондами. Выделенные средства могут быть использованы только по целевому назначению, т. е. на цели, указанные в проекте.

Финансирование фондами получателей средств федерального бюджета, в том числе грантодержателей, осуществляется через лицевые счета, открытые им в соответствующих территориальных органах федерального казначейства на основе смет, сформированных по показателям экономической классификации и утвержденным фондами. Грантодержатели и исполнители договоров представляют в органы федерального казначейства учредительные и иные документы, подтверждающие их правомочность на выполнение соответствующих работ.

Финансирование за счет бюджетных средств научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ для федеральных государственных нужд осуществляется по контрактам (договорам). Понятие «федеральные государственные нужды» определено в законе от 13 декабря 1994 г. № 60-ФЗ, в котором говорится: «Федеральные государственные нужды — это потребности Российской Федерации в продукции, необходимой для решения задач жизнеобеспечения, обороны и безопасности страны и для реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в которых участвует Российская Федерация».

НИОКР по контрактам для федеральных государственных нужд выполняются на основании норм Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ). При этом контракт на выполнение работ должен заключаться в соответствии с конкурсной документацией и конкурсной заявкой исполнителя работ, признанного победителем на основании Типового положения о порядке размещения заказов на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ прикладного характера для федеральных государственных нужд путем проведения торгов (конкурса) и иных способов закупки и порядка заключения государственных контрактов, утвержденного совместным приказом Миннауки России, Минэкономики России, Минфина России от 17.10.97 г. № 94/130/74н.

Договоры, выполняемые за счет бюджетных средств, составляются по установленной форме и заключаются между:

а) органом исполнительной власти, с одной стороны, и коммерческой научной организацией любой организационно-правовой формы и формы собственности, с другой стороны, для выполнения федеральных целевых, региональных и отраслевых программ и проектов;

б) органом исполнительной власти, с одной стороны, и неподведомственной научной организацией, с другой стороны, для выполнения отраслевых, федеральных целевых, региональных и отраслевых программ и проектов;

в) между Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, с одной стороны, и организацией любой организационно-правовой формы и формы собственности, с другой стороны, для выполнения научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и технологических работ в соответствии с уставной деятельностью фонда;

г) между научной организацией-исполнителем работ, с одной стороны, и научной организацией-соисполнителем, с другой стороны, для выполнения отдельных частей научно-исследовательских работ.

Смета расходов на выполнение работ по договору формируется в соответствии с экономическими статьями бюджетной классификации, Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и Порядком формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденным постановлением правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 г., изменениями и дополнениями к нему; Типовыми методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости научно-технической продукции, утвержденными Министерством науки и технической политики Российской Федерации от 15 июня 1994 г. № ОР 22-2-46.

В состав сметы расходов по договору на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ за счет средств федерального бюджета не включается плановая прибыль.

Финансирование работ по договорам за счет средств федерального бюджета осуществляется через лицевые счета, открытые государственным заказчиком и получателям бюджетных средств в органах федерального казначейства.

Перечисление средств производится на основании предъявленных государственным заказчиком в орган федерального казначейства по месту открытия его лицевого счета реестров по организациям, выполняющим работы по заключенным договорам, путем перевода средств органам федерального казначейства по месту регистрации организаций-исполнителей на соответствующих территориях субъектов Российской Федерации. Реестры составляются на основании доведенных до государственного заказчика лимитов бюджетных обязательств. Государственный заказчик вправе принимать денежные обязательства федерального бюджета, в том числе по авансовым платежам (предоплате), согласно утвержденным сметам в пределах доведенных лимитов бюджетных обязательств.

Организации-исполнители работ, не являющиеся получателями бюджетных средств, лицевые счета в органах федерального казначейства не открывают.

Территориальные органы федерального казначейства учитывают средства федерального бюджета, поступившие по реестрам, на лицевых счетах аналитического учета, открываемых по соответствующим кодам классификации расходов бюджетов Российской Федерации, и не позднее следующего рабочего дня направляют в адрес организаций-исполнителей работ, перечисленных в реестре, уведомление о поступлении финансирования с указанием расходов по кодам классификации расходов бюджетов Российской Федерации.

Организация-исполнитель работ при получении уведомления предъявляет в территориальный орган федерального казначейства смету, утвержденную государственным заказчиком, платежные и иные документы, необходимые для совершения расходов.

После проверки представленных документов территориальные органы федерального казначейства перечисляют средства научным организациям, но только в пределах сметных назначений.

Для осуществления финансового контроля государственный заказчик и получатель бюджетных средств представляют в орган федерального казначейства по месту открытия своего лицевого счета отчетность в порядке, установленном Министерством финансов Российской Федерации.

Министерство науки и технологий Российской Федерации как главный распорядитель бюджетных средств осуществляет финансирование:

- конкурсного фонда индивидуальной поддержки ведущих ученых и научных школ;
- федеральных целевых научно-технических программ;
- межведомственной программы «Создание национальной сети компьютерных телекоммуникаций для науки и высшей школы»;
- приоритетных направлений научно-технического прогресса;
- подведомственных научных организаций;
- корпорации «Трансстрой», Межгосударственного авиационного комитета, Российского научного центра «Курчатовский институт» и Объединенного института ядерных исследований.

Расходование выделенных средств производится в соответствии со сметами и календарными планами, утверждаемыми в установленном порядке.

9.5. Организационные формы управления научным комплексом

Организационная структура управления научно-техническим комплексом представляет собой совокупность научных, научно-производственных и обслуживающих организаций, органов государственного управления научно-техническим развитием и их взаимосвязей на различных иерархических уровнях управления экономикой страны. Специфика и роль в процессах нововведений существующих типов научно-технических организаций различна. В основу классификации научно-технических организаций закладывается преобладающий вид научно-технической деятельности, определяющий их место и функции в процессе нововведений. По этому признаку научные организации распределяются на четыре основные группы:

- научные учреждения, выполняющие преимущественно научные исследования — фундаментальные и прикладные;
- конструкторские, технологические и проектные организации, осуществляющие в основном технические разработки;
- научно-технические подразделения и центры, лаборатории и экспериментальные производства, занятые преимущественно освоением новой продукции и новой технологии;
- организации и предприятия научно-технического обслуживания.

Указанные организации кроме основной, преобладающей функции, во многих случаях осуществляют и другие виды деятельности. Например, многие специальные конструкторские бюро имеют в своем составе исследовательские подразделения; в общем объеме работ значительной части отраслевых НИИ относительно велика доля различных разработок, однако дополнительные разработки не должны менять главного направления деятельности организаций.

Кроме отмеченных четырех групп научно-технических организаций функционирует и большое число комплексных учреждений, сочетающих научно-исследовательские работы с другими видами научно-технической деятельности: конструированием, технологическими разработками, проектированием. К ним относятся:

- научно-исследовательские и проектные (проектно-изыскательские) институты (НИПИ);
- научно-исследовательские и конструкторские институты (НИКИ);

— научно-исследовательские и конструкторско-технологические институты (НИКТИ) и другие аналогичные.

Определенный вклад в решение многих межотраслевых проблем призваны внести финансово-промышленные группы (ФПГ), включающие в себя как институты финансовой системы (банки, инвестиционные компании, инвестиционные фонды, страховые компании), так и организации промышленной сферы деятельности — предприятия, фирмы различных форм собственности. Функционирование ФПГ позволяет сконцентрировать промышленный и финансовый капитал и направить его на проведение фундаментальных теоретических разработок по проблемам создания новых видов техники, современных технологий, конкурентоспособной продукции. Тем самым создаются условия для более значительного ускорения цикла «наука-техника-производство», поскольку в рамках существующего законодательства появляется возможность реализовывать гибкие схемы целевой финансовой помощи предприятиям, фирмам и т. д.

В настоящее время организационно-экономическая среда, в которой работают научно-технические организации, определяется:

- сокращением платежеспособного спроса заказчиков;
- определенной «оторванностью» научно-технической продукции от потребителей;
- ограниченностью бюджетных средств в связи с резким спадом производства;
- неплатежеспособностью предприятий в течение длительного времени;
- острой зависимостью экономики от импорта, а также растущей внешней и внутренней задолженностью;
- наличием негосударственного сектора науки;
- низким спросом со стороны коммерческих структур на собственно научную продукцию и, наоборот, возрастающей их заинтересованностью в использовании квалифицированных научных кадров, оборудования, материалов, находящихся в сфере науки;
- отсутствием существенных налоговых льгот;
- неэффективным государственным регулированием науки или полным его отсутствием.

Поиски более эффективных путей преодоления кризисного состояния науки позволяют сделать вывод о необходимости формирования оптимальной структуры научных организаций, сконцентрированных на конкретных направлениях исследований.

Следует отметить, что в настоящее время почти во всех ведущих капиталистических странах создана система национальных органов (правительственных, общественных и частных), формирующих научно-техническую политику и определяющих приоритетные направления развития науки и техники. Эти органы разрабатывают правительственным и законодательным органам рекомендации о приоритетном финансировании национальных научно-технических программ за счет бюджета и различных стимулирующих мер. Государственные ассигнования на науку достигают значительной доли в общих расходах на науку (от 25 до 50%). Ведомства по науке и технике являются и основными координирующими органами НИР и ОКР, финансируемых из государственного бюджета, через них идет и финансирование национальных программ, конечной целью которых, как правило, является создание новой и новейшей техники и технологии. Во многих зарубежных странах широко практикуется финансирование научных проектов на начальной стадии (стадии риска), когда научные лаборатории, отдельные изобретатели и частные фирмы получают до 50% средств из госбюджета.

Во всем мире происходит усиление государственного регулирования развития науки и техники в целях ускорения внедрения новшеств, все большая

часть выделяемых на науку и технику ресурсов передается в распоряжение специальных правительственных органов для стимулирования приоритетных направлений.

Забота государства о техническом уровне развития своей страны является одной из приоритетных целей. А это во многом определяется системой управления научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами. Каждая страна имеет свои особенности и специфику в управлении научно-техническим прогрессом. Эти особенности касаются степени централизации и децентрализации управления, важнейшим критерием которого является доля государственных средств, выделяемых на развитие науки и техники.

Одной из основных форм освоения государственных ассигнований на научные исследования и разработки является прямое бюджетное финансирование научно-исследовательских институтов, научно-исследовательских центров и лабораторий, организованных при различных государственных учреждениях и ведомствах.

Перспективным направлением управления и финансирования научных исследований является широкое внедрение в практику хозяйствования контрактной системы финансирования НИР. Основу контрактной системы составляют федеральные контрактные исследовательские центры, которые создаются для проведения фундаментальных исследований, прежде всего, в новых областях науки и техники, а также в тех отраслях науки, где силами обычных научно-исследовательских учреждений осуществить комплексные исследования не представляется возможным в силу их высокой стоимости и комплексности. В то же время федеральные контрактные исследовательские центры в силу своего статуса и финансовых возможностей могут объединить и направить научные ресурсы на решение крупных научно-исследовательских проблем. Финансирование федеральных исследовательских контрактных центров должно осуществляться под конкретный, подлежащий реализации научно-исследовательский проект. Однако из-за недостаточности средств в федеральном и местном бюджетах рассмотренная система управления и финансирования в настоящее время реализуется не столь эффективно. В связи с этим в дополнение к рассматриваемой системе целесообразно искать другие источники финансирования, включая систему возвратного бюджетного финансирования.

Одним из направлений развития рыночного механизма является формирование фондов рискованного финансирования за счет привлечения инвестиционных институтов, а также коммерческих банков, нефинансовых компаний, благотворительных институтов и частных лиц. Эти фонды обычно используются для финансирования научных разработок в области высоких технологий и наукоемких производств с целью коммерциализации результатов исследований. В отличие от коммерческих банков фирмы рискованного капитала должны специализироваться на финансировании проектов с высокой степенью неопределенности конечного результата.

Особенность организации научных исследований на предприятиях, фирмах и в корпорациях заключается в подчинении научных исследований задач совершенствования производства процессу поиска оптимальных схем взаимодействия, обеспечивающих сокращение цикла «исследование — производство».

Финансирование исследований и разработок на предприятиях, фирмах и в корпорациях должно рассматриваться как рычаг управления научной деятельности. Однако исследовательский бюджет не может использоваться как инструмент оперативного контроля, подобно бюджетам производственных отделений. Объем финансирования должен являться фиксированным процентом от объема продаж, и этот процент может возрастать, если руководство фирмы

считает, что для укрепления престижа необходимо расширить сферу научных исследований.

Источниками финансирования исследований также являются собственные средства предприятий и средства, полученные по контрактам, которые предприятия заключают с правительственными учреждениями.

Внутренняя организация самих научно-исследовательских работ может отличаться достаточным разнообразием, которое тем не менее можно упорядочить. В настоящее время сформировалось пять основных видов внутрипроизводственной организации исследовательской и инновационной деятельности: функциональная, предметная по виду продукции, предметная по проектам (темам), системно-компонентная и фазная одного лица. В корпорациях, имеющих несколько предприятий и выпускающих широкую номенклатуру продукции (услуг), это означает полную централизацию, поэтому в больших корпорациях такая схема практически не применяется. Однако в мелких и средних фирмах организация научно-исследовательских подразделений по функциям или дисциплинам является весьма распространенной, так как объединение соответствующих специалистов в группы представляется для таких фирм наиболее эффективным способом использовать их научный потенциал.

Часто в основу всей организационной структуры корпорации кладется признак управления отдельными видами продукции.

Системно-компонентная форма организации научных и исследовательских работ применяется в тех случаях, когда объектом исследования и разработок выступают сложные, но сходные проблемы, последовательно сменяющие друг друга во времени. Преимущество такой формы организации заключено в том, что она позволяет сохранять высококвалифицированные научные кадры и при этом обходиться относительно небольшим количеством сотрудников.

Фазный принцип организации имеет ряд признаков, общих с системно-компонентной формой деятельности. При фазной организации одна группа научных работников и инженеров отвечает за первоначальную схематичную разработку всех проектов или видов работ, вторая группа — за их разработку на основе первичных проработок окончательных схем и проектов, третья группа — за разработку конструкций и оборудования, отвечающего требованиям, предъявляемым к создаваемым системным компонентам, четвертая группа — за строительство, комплектацию, испытание прототипов и пилотных установок. Указанная схема не является самой популярной и мало применяется из-за трудностей четкого определения границ между фазами, что приводит зачастую к невыполнению или дублированию отдельных видов работ.

В крупных корпорациях наибольшее распространение может получить форма организации научных исследований «по проектам», т. е. по разработанному по стадиям плану решения проблемы или конструкторской разработки.

Характерной особенностью такой формы организации научных исследований является возможность изменения численного состава рабочей группы в процессе выполнения работ по проекту. Объем работ в такой группе изменяется, а длительность работы над проектом может варьироваться от нескольких месяцев до нескольких лет. Обычно проект разбивается на пять стадий: разработка концепции, формирование и накопление информации, развертывание работ, основная работа, завершение проекта и сдача объектов (результатов).

Применение метода организации по проектам требует большой организационной гибкости и четкости планирования, что связано с постоянными перемещениями специалистов, так как по мере завершения отдельных стадий проекта или всего проекта в целом специалисты перемещаются в другие проекты.

Широкая распространенность формы организации научных исследований «по проектам» обусловлена тем, что она имеет ряд преимуществ, важнейшие из которых следующие:

- количество научных, инженерных и технических работников может быть быстро изменено в зависимости от потребности в кадрах в том или ином проекте или стадии выполнения проекта;
- организационная подвижность персонала позволяет концентрировать усилия путем переброски кадров из одного проекта в другой для решения сложных или неожиданно возникших задач.

Главной причиной слабой эффективности научных исследований многих отраслевых НИИ, НИЦ и лабораторий является рутинная система их организации и управления. Обычно таким научным организациям, находящимся в распоряжении ведомств, предписывается жесткая программа работ по поставленной проблеме с жесткой финансовой и организационной дисциплиной. В результате эти организации имеют ограниченные возможности при выборе условий оплаты труда.

Следует подчеркнуть, что недостаток денежных средств, направляемых на развитие НИОКР, трудно полностью компенсировать организационно-экономическими мероприятиями. Однако уменьшить «невосполнимость» потерь можно за счет более эффективного распределения и использования этих средств.

В последнее время структура управления, а следовательно, и финансирования, претерпела определенные изменения. В частности, среди приоритетных направлений, по которым обеспечивается финансирование, выделяются: фундаментальные исследования, государственные программы, государственные научные центры.

Многие научные работы стали финансироваться на конкурсной основе, что в значительной степени повысило отдачу ряда научных учреждений.

Главными проблемами современного управления научно-технической деятельностью являются: определение организационных структур в рамках государственного патронажа над ними; появление новых исследовательских образований в крупных фирмах и корпорациях; формирование практически неизвестных или малоизвестных научно-исследовательских образований, связанных с разработкой рискованных исследований; формирование таких организационных структур, которые объединяли бы в себе основные циклы научно-исследовательской, внедренческо-производственной деятельности, чья суть состоит в сокращении цикла «исследование-производство».

Разнообразие организационных форм в научно-исследовательской деятельности диктуется состоянием и дальнейшим развитием научно-технического прогресса в условиях рыночных отношений. Данное обстоятельство во многом определяет и организационные формы в научно-исследовательской деятельности.

Среди новых организационных форм одно из важнейших мест занимают государственные научные центры (ГНЦ) как новая организационная структура, выполняющая фундаментальные и прикладные исследования по государственным планам и программам. Таким научным центрам принадлежит будущее в области организации и проведения научных исследований и разработок, тем более что сейчас многие организации науки на предприятиях и фирмах практически прекратили свое существование. По мере готовности научных организаций и наступления финансовой стабилизации количество ГНЦ будет возрастать, поскольку условия для их работы сравнительно благоприятны.

Главное условие функционирования ГНЦ — целевое использование средств и получение предусмотренного результата разрабатываемых ГНЦ программ. Режим финансирования подобных научных центров весьма устойчив. Значительную часть средств они получают из федерального бюджета, а часть средств могут получать из внебюджетных фондов, за счет пожертвований и иностранных инвесторов. При этом последние могут участвовать в распределении прибыли, соот-

ветствующей вложенной доле капиталов в ту или иную программу. Кроме того, ГНЦ может привлекать и небольшие исследовательские и инновационные фирмы для разработки каких-то частей или разделов программы.

Появление и развитие ГНЦ связано с Указом Президента РФ от 23 июня 1993 г. № 939 «О государственных научных центрах Российской Федерации». В соответствии с этим указом предполагалось, что в целях создания благоприятных условий для сохранения в Российской Федерации ведущих научных школ мирового уровня, развития научного потенциала страны в области фундаментальных и прикладных исследований и подготовки высококвалифицированных кадров следует организовывать государственные научные центры или присваивать такой статус предприятию, учреждению и организации науки, а также высшему учебному заведению, не изменяя при этом его формы собственности и организационно-правовой формы, а имея в виду отнесение его к категории объектов, предполагающих особые формы государственной поддержки.

Государственная поддержка, согласно указу, заключается в целевом финансировании программ, выполняемых государственными научными центрами за счет средств, выделяемых из республиканского бюджета с учетом целевого назначения. Эти средства направляются на:

- проведение фундаментальных и поисковых научно-исследовательских работ в соответствии с заключением (планами) Межведомственной координационной комиссией по научно-технической политике;
- поддержание и развитие научно-исследовательской и опытно-экспериментальной базы;
- информационное обеспечение, включая приобретение литературы, в том числе зарубежной;
- подготовку и переподготовку высококвалифицированных научных кадров;
- участие в международном научно-техническом сотрудничестве.

В последнее время сформировалась принципиально новая форма научной и инновационной деятельности — технопарки. Это самостоятельные образования, на организацию которых предпринимательские структуры выделяют средства, а высшие учебные заведения — научные кадры, оборудование и территорию. Соответственно программа исследований технопарков полностью определяется потребностями предпринимательских структур, участвующих в финансировании технопарков. Руководство ими осуществляется специальными комиссиями из представителей предпринимательских структур и учебных заведений или привлеченной организацией, специализирующейся в области управления научными исследованиями и инновационными проектами.

Развитие технопарков — это закономерная реакция предпринимательских структур на насыщение рынка традиционными товарами (услугами) и осознание необходимости коммерциализации наукоемких производств и высоких технологий. Наиболее активно технопарки развиваются в тех странах, где государство последовательно проводит научно-техническую политику, где во главу этой политики поставлена задача оптимизации хозяйственной системы и восприимчивости к достижениям научно-технического прогресса. Так, по состоянию на конец 90-х гг. в США насчитывалось около 100 технопарков, Германии — свыше 60, Китая — 52, Великобритании — 40, Франции — 30, Японии — 20. Все большее распространение технопарки получают в России на этапе перехода к рынку, когда осознана необходимость коммерческого освоения и использования наукоемких производств и высоких технологий и соответственно необходимость поиска новых форм организации взаимодействия науки и производства.

В настоящее время в России созданы и действуют 27 технопарков и 63 инкубатора инновационного бизнеса, которые объединены в ассоциацию «Технопарк».

Не менее важная роль среди новых организационных форм научно-технической деятельности отводится научным паркам, которые представляют собой территории с высокой концентрацией высокотехнологических предприятий, размещенных вблизи исследовательских центров. Обычно для образования научных парков требуется большой объем инновационных технологических идей, доступ к источникам венчурного капитала, развитая исследовательская и промышленная инфраструктура, привлекательные условия для жизни и отдыха научных работников.

Научные парки играют важную роль в стимулировании развития технологической базы и повышении конкурентоспособности продукции. Они расцениваются специалистами как идеальная среда для появления инноваций. Оценить результативность их деятельности трудно, поскольку не существует адекватной единицы измерения объема инноваций. Но существуют косвенные показатели, свидетельствующие о том, что главным достижением таких парков является создание среды, в которой постоянно рождаются новые идеи и технологии, готовятся квалифицированные кадры, предприниматели.

В последние годы на локальном уровне сформировалась еще одна принципиально новая организационная форма научно-исследовательской и инновационной деятельности — относительно мелкие исследовательские фирмы. Поскольку экономический кризис породил отток ученых и специалистов из научно-исследовательских центров и лабораторий крупных предприятий и организаций науки, возникла основа для формирования небольших исследовательских коллективов, располагающих большим научным исследовательским потенциалом, но не имеющих необходимой финансовой базы. В целях устранения этого недостатка стали формироваться фонды рискованного капитала, создаваемые и управляемые профессиональными рискованными предпринимателями.

В современных условиях хозяйствования в структуре организационных форм научно-технической деятельности возросла роль наукоградов. Это в полной мере соответствует федеральному закону от 7 апреля 1999 г. № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации».

Наукограды представляют собой территориальные образования (анклавы) с градообразующим научно-производственным комплексом, использующие национальные кадры, с привлечением специалистов зарубежных научно-исследовательских, проектно-конструкторских, производственно-технологических и других организаций, объединяемых общностью целей и задач, пользующихся при этом единой системой налоговых и финансово-кредитных льгот.

Научно-производственный комплекс как основа образования наукограда представляет собой совокупность организаций, осуществляющих научную, научно-техническую, инновационную деятельность, экспериментальные разработки, испытания, подготовку кадров в соответствии с государственными приоритетами развития науки и техники. Присвоение территориальному образованию статуса наукограда не изменяет формы собственности и организационно-правовые формы подразделений научно-производственного комплекса наукограда.

Главная цель создания и функционирования наукоградов — стимулирование инновационной деятельности всех видов (от разработки до внедрения включительно) и повышение эффективности научно-исследовательских разработок. Реализация главной цели предполагает широкую и всестороннюю поддержку государства, включая прямые инвестиции из государственного бюджета, направляемые на развитие инфраструктуры этих территориальных образований, налоговые льготы и льготные кредиты, что особенно важно для мелких инновационных фирм.

Финансирование наукоградов в части научной, научно-технической, инновационной деятельности, экспериментальных разработок и испытаний, подготовки кадров в соответствии с государственными приоритетами развития науки и техники осуществляется за счет средств федерального бюджета, бюджетов соответствующих субъектов, иных источников финансирования в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В настоящее время российские наукограды проводят широкий спектр работ по различным направлениям науки и техники совместно с зарубежными партнерами. При этом данные работы осуществляются в строгом соответствии с требованиями обеспечения национальной и экономической безопасности страны. Многие из отечественных наукоградов создавались специально для обеспечения строгой секретности при проведении определенных научных исследований, например, связанных с созданием производств в сфере вооружений.

В последние годы (начиная с 1997 г.) в структуре организационных форм научно-технической и инновационной деятельности появилась еще одна — инновационно-технологические центры. В течение 1997–1998 гг. было открыто 18 центров, которые, как правило, организовывались в незадействованных помещениях научно-исследовательских институтов или предприятий.

Сравнительно непродолжительный период функционирования инновационно-технологических центров свидетельствует, что существующие в них малые фирмы достаточно мобильны и имеют высокую степень выживания в новых условиях хозяйствования. Ежегодно они дают увеличение объема продукции в 1,5–2 раза. Признывая эффективность такой деятельности, следует тем не менее отметить, что малый бизнес в конечном счете все же не способен полностью решить все задачи научно-технической политики и возродить стабильный экономический рост. Поэтому актуальной остается задача — соединить инновационно-технологические центры с большими промышленными предприятиями. В перспективе, исходя из расчета на значительное увеличение объема выпуска продукции и возможности объединения имеющихся средств, целесообразно всячески расширять сеть таких соединений во всех российских регионах.

Следовательно, развитие организационных форм научно-технической деятельности должно обеспечиваться не путем дальнейшего роста их числа, а за счет пересмотра структуры существующих организаций. Требуется гибкая система организаций, позволяющая объединять все звенья в цепи «наука — производство». Разумеется, организационные формы функционирования научно-исследовательских и производственно-коммерческих структур при переходе к рынку могут изменяться. Однако главное, чтобы эти формы способствовали повышению эффективности научно-технического развития и социально-экономического прогресса в стране.

9.6. Оценка результатов научной деятельности и эффективности науки

В условиях развития рыночных отношений существенно меняются подходы к оценке результатов научной деятельности, присущие методам планового ведения хозяйства. Это связано с тем, что научная продукция, создаваемая интеллектуальным, творческим трудом ученых, изобретателей и новаторов, часто не принимает материально-вещественную форму, как продукция производственной сферы, однако она имеет стоимостную оценку и должна реализовываться по рыночным ценам и приносить прибыль. При этом научно-техническая продукция должна отвечать в максимальной степени запросам потребителей.

Результатом деятельности научного сообщества являются: открытия, ноу-хау, изобретения, лицензии, полезная модель, промышленные образцы, информационные технологии, предложения и рекомендации в области социально-экономической деятельности.

Открытия — это наиболее существенные результаты научной деятельности, выступающие как не известные ранее, но объективно существующие закономерности свойств и явлений материального мира, вносящие коренные изменения в существующие научные знания. Открытия составляют решающий элемент научно-технического прогресса. Как правило, открытия связаны с проведением фундаментальных исследований в теоретических и прикладных науках. В них отражаются объективно-реальные существенные отношения и свойства явлений действительного мира.

Ноу-хау — полностью или частично конфиденциальные знания технического, финансового, экономического, управленческого характера, которые не являются общеизвестными и применимы в производственно-экономической и хозяйственной деятельности. К ноу-хау относятся знания и опыт, не имеющие правовой охраны, в частности: отчеты о НИОКР; научно-техническая, опытно-конструкторская и технологическая документация; способы и приемы, без знания которых невозможно выпустить продукцию, включая ее проектирование, расчеты, строительство и изготовление каких-либо объектов или изделий; маркетинговые исследования, социально-экономические прогнозы и т. д.

Изобретения — это продукты творческой деятельности, позволяющие решать технические задачи, обладающие новизной, имеющие изобретательский уровень и промышленно применимые. Изобретение имеет изобретательский уровень, если оно для специалиста явным образом не следует из уровня техники. Уровень техники включает любые сведения, ставшие общедоступными в мире до даты приобретения изобретения. Изобретение является промышленно применимым, если оно может быть использовано в промышленности, сельском хозяйстве, здравоохранении и других отраслях деятельности. Объектом изобретения могут быть устройства, способ (включая микробиологический, а также способ лечения, диагностики, профилактики), вещество (включая химическое и лечебное), штамм микроорганизма, культуры клеток растений и животных, а также применение известного ранее устройства, способы, вещества по новому назначению.

Лицензии (проданные лицензии) — это особый вид сделки, при которой владелец патента или обладатель авторского права уступает другому лицу за определенное вознаграждение право на использование изобретения. В России в законодательном порядке разработана защита прав интеллектуальной собственности. В ее основу положен патент. Патенты представляют собой охраняемый документ, полученный в России или за рубежом и защищающий исключительное право на использование изобретения, промышленного образца, полезной модели. Причем патент защищает права только в пределах той страны, в которой он выдан. Если патенты на одно и то же изобретение выданы в нескольких странах, то они независимы. Патентная служба проводит прием и экспертизу заявок на объекты промышленной собственности, выдает охраняемые документы, регистрирует лицензионные контракты.

Полезная модель. К полезным моделям относится конструктивное выполнение средств производства и предметов потребления, а также их составных частей. Полезной модели предоставляется правовая охрана, если она является новой и промышленно применимой. Полезная модель считается новой, если совокупность ее существенных признаков неизвестна из уровня техники. Уровень техники включает ставшие общедоступными до даты приоритета полезной модели опубликование в мире сведений о средствах того же назначения, что и заявленная полезная модель, а также результаты об их применении. Полезная модель является промышленно применимой при условии, что она может быть использована в промышленности, сельском хозяйстве и т. д.

Промышленные образцы. К промышленным образцам относятся изделия, внешний вид которых определяет их художественно-конструкторское решение.

Промышленному образцу предоставляется правовая охрана, если он является новым, оригинальным и промышленно применимым. Промышленный образец:

- признается новым, если совокупность его существенных признаков, определяющих эстетические и (или) эргономические особенности изделия, неизвестны из сведений, ставших общедоступными в мире до даты приоритета промышленного образца;
- образец признается оригинальным, если его существенные признаки обуславливают творческий характер эстетических особенностей изделия;
- признается промышленно применимым, если он может быть многократно воспроизведен путем изготовления соответствующего изделия.

Информационные технологии — зарегистрированные программы для ЭВМ, база данных, технологии микросхем, созданные в научных организациях и официально зарегистрированные в установленном порядке. Это актуально в связи с принятием федерального закона Российской Федерации «Об участии в международном информационном обмене», в котором, в частности, говорится, что органы федеральной государственной власти и органы государственной власти субъектов РФ:

- содействуют внедрению современных информационных технологий, обеспечивающих эффективное участие России, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, физических и юридических лиц Российской Федерации в международном информационном обмене;
- создают условия для защиты отечественных собственников и владельцев документированной информации, информационных ресурсов, информационных продуктов, средств международного информационного обмена, пользователей от некачественной и недостоверной иностранной информации, недобросовестной конкуренции со стороны физических и юридических лиц иностранных государств в информационной сфере.

Из всего массива информации в современных условиях особо следует выделить коммерческую информацию. Она используется всеми органами управления, фирмами, предприятиями, организациями, учреждениями и всеми членами общества. От качества этой информации во многом зависит правильность принимаемых решений. В условиях рынка информация принимает форму товара, а следовательно, продается и покупается как информационный продукт. Кроме того, реализация научно-технических знаний (технологий) осуществляется на основе пакета законов, куда входят: Патентный закон, закон «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров», закон «О правовой охране программ ЭВМ и баз данных» и др.

В условиях рынка научно-техническая продукция имеет стоимостную оценку, а поэтому она может реализоваться как на внутреннем, так и международных рынках в соответствии с нормами национального законодательства и нормами международного права.

Стоимостная оценка научно-технической продукции связана со следующими факторами:

1. Отраслевая, внутрифирменная, частично вузовская и академическая научная деятельность осуществляется на коммерческой основе, поэтому организации и предприятия — заказчики научной продукции — оплачивают только те научные разработки, которые дают реальный эффект.

2. Научная продукция в форме интеллектуальной собственности становится важным фактором и ресурсом производства, имеющим относительно высокую ликвидность. Она может служить одним из показателей состоятельности юридических и физических лиц, обладающих ею. Поэтому научно-техническая продукция отражается наравне с материальными, финансовыми и другими ресурсами на балансе собственника.

3. Научная продукция может включаться (частично или полностью) в уставной капитал предприятия или организации в виде нематериальных активов. Нематериальные активы — это обобщающее понятие, используемое для обозначения активов предприятий, организаций, фирм, не имеющих физического содержания. Нематериальные активы имеют стоимостную характеристику и обладают способностью приносить доход; используются в финансово-хозяйственной деятельности свыше одного года; реализуются в виде прав, вытекающих из патентов, лицензий, и являются результатами интеллектуального труда.

4. Имея высокую ликвидность и защищенность от инфляционных процессов, интеллектуальная собственность в виде научной продукции выступает в качестве гаранта, под который можно выпускать ценные бумаги, выдавать банковские ссуды. Она (научная продукция) может иметь высокую залоговую стоимость.

5. При проведении приватизации предприятий и организаций, обладающих научно-технической интеллектуальной собственностью, необходимо иметь ее оценку для того, чтобы объективно подойти к определению стоимости предприятия или организации.

Являясь особым товаром, научная интеллектуальная собственность выступает чаще всего в форме информационного продукта, несущего в себе новые знания и потенциальные возможности в производственной и непромышленной сферах, а также в сфере обслуживания. В научно-технической интеллектуальной собственности заложены потенциальные — экономический и социальный — эффекты. Это значит, что данный товар предназначен для повышения организационно-технического уровня производства, решения социальных и экологических проблем, роста эффективности хозяйствования на всех уровнях и в различных сферах экономики.

Ценность научного товара характеризуется следующими показателями:

- масштабностью задач, решаемых с использованием данного товара. Чем более широкий круг проблем охватывает интеллектуальная собственность, тем она ценнее, полезнее для ее потребителей;
- устойчивостью к моральному старению. Наибольшую потребительскую ценность имеет научная продукция с более продолжительным жизненным циклом. Именно поэтому она более устойчива к моральному старению;
- прогрессивностью или коэффициентом новизны научной продукции, характеризующими различный научно-технический уровень этой продукции. К примеру, новшество, являющееся открытием, более ценно, чем изобретение;
- надежностью прикладного использования и обоснованностью результатов интеллектуальной деятельности. Любое новшество при его использовании имеет различную вероятность получения искомых результатов. Чем выше вероятность, тем надежнее и ценнее продукция, созданная трудом ученых. Кроме того, новшество может иметь различную степень разработанности, которая отражается на его сроках внедрения;
- полем внедряемости или коэффициентом внедрения. Чем больше потенциальных потребителей новшества, тем оно ценнее. Минимальный коэффициент внедрения равен 1;
- технологичностью внедрения. Новшество может быть использовано на базе имеющегося производственного потенциала. В этом случае оно более ценно, чем если бы для его внедрения создавались особые производственные условия;
- научным эффектом, который получается в результате выполнения фундаментальных исследований. Он проявляется в приросте теоретических знаний и часто не имеет непосредственно экономического измерения, хотя создает основы для развития прикладных исследований, в результате которых может иметь место экономическое количественное измерение.

В системе показателей, характеризующих результативность научных исследований, наиболее важную роль играют показатели: экономическая эффективность, определяемая отношением полученных результатов к затратам; сроки окупаемости этих затрат; коэффициент их эффективности. Однако по разным причинам показатели экономической эффективности не всегда можно точно определить в прямой зависимости от вида и назначения научных исследований. Например, при исследовании социальных проблем их результаты могут проявляться в улучшении условий труда, техники безопасности и т. п., но не приносить экономического эффекта, последний может быть даже отрицательной величиной. Общество может пойти на определенные экономические потери ради достижения значительного социального эффекта.

Оценка экономической эффективности социальных мероприятий не исключается в тех случаях, когда она полностью или частично находит отражение в показателях экономии общественного труда и в росте прибыли, но такая оценка нередко бывает частичной, не дает исчерпывающего представления об эффективности научных исследований в области социальных проблем и должна дополняться экспертной оценкой тех социальных результатов, полученных в ходе исследования, которые не нашли отражения в расчетах экономического эффекта.

Столь же сложной является проблема оценки результатов эффективности экологических исследований. Частично эти результаты могут быть измерены в показателях экономической эффективности (например, экономия сырьевых, энергетических ресурсов, использование вторичного сырья). Вместе с тем экономически весьма сложно оценить результаты экологических исследований, выражающиеся в улучшении состояния окружающей среды. Эти результаты могут быть оценены только экспертным путем.

С переходом на рыночные отношения все большую роль в обосновании эффективности научных исследований на уровне фирм, корпораций и предприятий играют показатели коммерческой эффективности. Она определяется как отношение результатов, получаемых и в процессе научных исследований, и при их практическом внедрении, к затратам, включающим единовременные и текущие расходы, при этом результаты могут быть выражены в форме дополнительной прибыли или прироста прибыли в той части, которая может быть отнесена на результаты научных разработок.

Научная деятельность часто сопряжена с риском, что является определенным тормозом для развития науки на уровне конкретных заказчиков (потребителей) научной продукции. Этот риск связан с вероятностным характером результатов научных исследований, что не исключает некоторого просчета при определении производственных и коммерческих результатов.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Организационные формы управления наукой в условиях развития рыночных отношений.
2. Формирование финансово-экономического механизма науки в условиях рынка.
3. Оценка результатов научных исследований и эффективность науки.
4. Наука и ее роль в социально-экономическом развитии общества.
5. Финансирование науки в Российской Федерации и пути его совершенствования.
6. Анализ современного состояния научного комплекса.
7. Организационные формы управления научным комплексом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андрианов В. Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999.
2. Алешин С. М., Крашенинников В. М., Одегов Ю. Г. Организационно-экономический механизм науки. Ростов: Изд-во Рост. ун-та, 1989.
3. Асалиев А. М., Кычкин Д. Е. Государство-инвестиции-инновации. М., 1998.
4. Бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ). 1999. 18 февр. № 19.
5. Внешнеэкономический бизнес в России: Справочник / Под ред. И. П. Фаминского. М.: Респубика, 1997. Гл. 10.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть I статьи 420–453, часть II статьи 769–778).
7. Доктрина развития российской науки. Утверждена Указом Российской Федерации от 13 июня 1996 г.
8. Наука в экономической структуре народного хозяйства. М.: Наука, 1990.
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 24 июля 1998 г. «О концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы».
10. Постановление Правительства Российской Федерации от 31 марта 1998 г. «О создании условий для привлечения инвестиций в инновационную сферу».
11. Пути преодоления невостребованности науки в России / Гос. дума. М., 1999.
12. Российская Федерация в цифрах в 1998 году. М.: Госкомстат России, 1998.
13. Садовничий В. А. Общие проблемы науки в России / Гос. дума. М., 1999.
14. Страхов В. Судьба науки России // Деловая жизнь. 1995. № 10.
15. Типовое положение о порядке размещения заказов на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ прикладного характера для государственных нужд путем проведения торгов (конкурсов) и иных способов закупки и порядка заключения государственных контрактов. Утверждено совместным приказом Миннауки России, Минэкономики России и Минфина России от 17 октября 1997 г.
16. Федеральный закон Российской Федерации от 23 августа 1996 г. «О науке и государственной научно-технической политике».
17. Федеральный закон Российской Федерации от 13 декабря 1994 г. № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд».
18. Шалаев В. А. Формирование организационно-экономического механизма науки в условиях развития рыночных отношений / РИО РТА. М., 1997.
19. Шленов Ю. В. Планирование и финансирование научно-предпринимательской деятельности высшей школы. СПб., 1995.

Глава 10**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ПОТЕНЦИАЛ**

Вся история развития рыночных отношений неразрывно связана со становлением и расширением мирохозяйственных связей. За исключением относительно короткого периода 1913–1950 гг., в течение последних 250 лет среднегодовые темпы роста международной торговли опережают темпы общеэкономического развития примерно в 1,5 раза¹.

Во второй половине XX в. интернационализация мировой экономики развивалась еще более высокими темпами. Так, с 1950 по 1999 г. объем мирового промышленного экспорта по оценкам МВФ возрос более чем в 18 раз при росте мирового промышленного производства в целом более чем в 6,5 раза. С 1992 г., когда произошел крупнейший мировой экономический кризис, по 1999 г. объ-

¹ WTO Annual Report 1998. Special Topic: Globalization and Trade. WTO, Geneva, 1998, Ghart IV. 1. P. 34.

ем мирового экспорта в целом увеличился более чем в 2,6 раза. Мировое промышленное производство расширилось в 1,6 раза¹.

Еще более быстрыми темпами росла и международная торговля услугами. В 90-е гг. среднегодовые темпы роста экспорта услуг опережали аналогичные показатели товарного экспорта почти на 60%².

Динамичное развитие мировой торговли явилось главным стимулом к самому длительному в истории периоду стабильного развития мировой экономики. По оценкам многих экспертов, в течение последних 20 лет на долю внешней торговли пришлось почти 25% прироста мирового валового внутреннего продукта.

Свидетельством дальнейшего углубления интернационализации мировой экономики является повсеместный рост иностранных инвестиций — если в 1982–1986 гг. мировой суммарный экспорт прямых инвестиций был на уровне 61 млрд долл. США, то в 1999 г. эта цифра, по оценкам экспертов ЮНКТАД, возросла до 865 млрд долл., т. е. экспорт увеличился более чем в 14 раз³.

На фоне указанных тенденций и в условиях трансформации национальной системы государственного регулирования хозяйственных процессов по рыночному образцу происходит развитие внешнеэкономического комплекса России.

10.1. Внешнеторговый сектор в структуре национальной экономики

10.1.1. Эволюция системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности за годы реформ

Если попытаться выделить новое в развитии товарообмена России с внешним миром в последние годы, нужно указать на 3 процесса:

- смена действующих хозяйственных механизмов;
- резкие сдвиги в географии торговли;
- изменения в товарной структуре, которые не всегда выглядят впечатляющими, но, тем не менее, включают в себе потенциал изменений самого типа международной специализации страны, а также ее конкурентоспособности на мировых рынках.

Становление и развитие России как суверенного государства, формирование основ перехода страны к рыночным условиям хозяйствования, в том числе и во внешнеэкономической сфере, происходит в сложных условиях. Ликвидация административно-командной системы управления народным хозяйством, возникновение конкурентной среды и создание рыночной инфраструктуры, «открытие» экономики для внешнего мира — вот тот фон, на котором формируется структура государственного хозяйственного управления в России.

При этом внешнеэкономический комплекс страны развивается в условиях:

- крушения государственной монополии внешней торговли;
- снятия практически всех ограничений на самостоятельное участие предприятий и организаций во внешнеторговом обмене;
- возникновения ближнего зарубежья на месте бывших союзных республик СССР с резко возросшей протяженностью государственной границы России, носящей прозрачный характер;
- потери крупных морских портов на Черном и Балтийском морях, что значительно увеличило экспортные расходы и резко снизило внешнеэкономическую маневренность;

¹ Рассчитано по данным «International Financial Statistics Yearbook» за 1995–1999 гг.

² World Merchandise Export. WTO, Geneva, 1999. P. 136.

³ Жюлетьен иностранной коммерческой информации (БИКИ). 2000. 23 февр., 7 марта.

- перехода в ранг дальнего зарубежья стран бывшего Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ), отношения с которыми стали строиться на новой торгово-политической основе;
- возникновения и усиления феномена «парада суверенитетов» во взаимоотношениях регионов России с федеральным центром.

На качественно новом уровне Россия стала строить свои взаимоотношения с международными экономическими и финансовыми организациями — МВФ, МБРР, ВТО/ГАТТ.

В силу целого ряда объективных и субъективных факторов рыночные преобразования в России затронули, в первую очередь, внешнеторговую деятельность. Реформы в этой сфере стартовали еще в 1986 г., а к концу 80-х гг. была фактически ликвидирована государственная монополия внешней торговли. Даже по оценкам экспертов Европейского банка реконструкции и развития успехи России в области либерализации внешнеторгового и валютного режима значительно превосходят аналогичные достижения соседей из ближнего зарубежья и вполне сопоставимы с прогрессом реформ в странах Центральной и Восточной Европы. Таким образом, внешняя торговля при всех своих проблемах и противоречиях стала, с одной стороны, своеобразным эталоном рыночных преобразований в России.

С другой стороны, именно во внешнеэкономической сфере кумулятивный негативный эффект от просчетов, допущенных в ходе реорганизации всей государственной системы управления хозяйственными процессами, проявился особенно ярко. В развитии системы регулирования внешней торговли в 1992–1999 гг. можно выделить три основных этапа:

- этап регулирования внешнеэкономических связей (ВЭС) с помощью преимущественно ограничительных мер — нетарифных и тарифных (1992 — первая половина 1994 г.);
- этап либерализации внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и ограниченного использования мер государственного регулирования ВЭС, преимущественно экономических (вторая половина 1994 — август 1998 г.);
- этап усиления регулирующих функций государства (с августа 1998 г.).

Первый этап. Система регулирования внешнеторговых операций стала формироваться в конце 1991 — начале 1992 гг. Основную роль при этом играли методы нетарифного регулирования экспорта: квотирование и лицензирование зарубежных поставок, а также регистрационный режим в отношении экспортеров стратегически важных сырьевых товаров (СВСТ). Под лицензионным контролем находилась подавляющая часть экспорта России (в 1992–1993 гг. — порядка 75–80%), причем по основному его объему лицензии выдавались в пределах установленных государством квот.

С 1992 г. стал действовать экспортный таможенный тариф. В первые два года его действия вывозные пошлины охватывали около 3/4 российского экспорта. Обложению пошлинами подлежал экспорт топливно-сырьевых товаров, продовольствия, промышленных полуфабрикатов, а также некоторых видов готовой промышленной продукции.

Ввоз товаров в Россию, начиная с 1992 г., был свободен от квотирования, тогда как лицензированию подлежал ввоз ограниченного круга изделий — в их число входили химические средства защиты растений, лекарства, промышленные отходы, а также товары, включенные в перечень, по которому разрешения выдаются в порядке, определяемом Правительством и Президентом России (вооружения, боеприпасы, ядерные материалы и технологии, драгоценные металлы и камни, наркотические, психотропные вещества и яды, продукция, имеющая двойное назначение). Поэтому регулирование

импортных поставок осуществлялось преимущественно тарифными и налоговыми мерами. Они дополнялись обязательной сертификацией на предмет безопасности ввозимых товаров и их соответствия российским стандартам.

Второй этап. В течение второй половины 1994 и в начале 1995 гг., по существу, был отменен прежний порядок регулирования российского экспорта на основе квот и лицензий. С этого времени в перечень товаров, подпадающих под лицензионный режим, стали входить: продукция, вывоз которой регламентируется квотами, установленными «извне», т. е. на базе подписанных Россией международных обязательств, а также товары, по которым сохранен особый порядок экспорта.

Отмена количественных ограничений и особого режима экспорта основных валютоемких товаров не могла компенсироваться регистрацией экспортных контрактов, которая была введена во второй половине 1994 г. в отношении отдельных товаров, ранее подпадавших под лицензионный контроль.

С 1994 г. действует система валютного контроля при экспорте товаров, разработанная ГТК России и Центробанком. В случае непоступления или несвоевременного поступления экспортной валютной выручки обоснованность (или необоснованность) данного факта оценивает специальная комиссия, созданная под эгидой бывших Министерства внешних экономических связей, Министерства промышленности и торговли, Министерства торговли, а с 1999 г. — Министерства экономического развития и торговли. В 1996–1997 гг. аналогичная система контроля стала действовать в отношении импортных и товарообменных операций.

Важнейшие сдвиги в области государственного регулирования внешне-торговой деятельности произошли в 1995 г. Наиболее значимыми мероприятиями явились либерализация нефтяного экспорта, отмена института спецэкспортеров СВСТ, ограничение области применения мер нетарифного регулирования, отмена в целях обеспечения экономической эффективности и повышения доходов федерального бюджета льгот по таможенным пошлинам (за исключением предоставленных в соответствии с законодательством РФ), введение новых ставок ввозных таможенных пошлин, снижение или отмена вывозных таможенных пошлин по основным товарным группам. Прогрессирующее сужение сферы тарифного регулирования экспорта завершается полной отменой этого инструмента. Вывозные таможенные пошлины с 1 июля 1996 г. были отменены по всем товарам.

Форсированная либерализация внешнеторгового режима вызвала необходимость создания сложной, громоздкой системы учета и контроля, разбросанной по разным ведомствам (ГТК, ВЭК, Центробанк, МВЭС, Госналогслужба, налоговая полиция и т. д.). Для российских участников ВЭД это сопровождалось резким увеличением количества документов, которые необходимо было предъявлять различным органам, и усложнением самой процедуры оформления сделки. В результате либерализация сама по себе не принесла облегчения участникам внешнеэкономической деятельности.

В то же время чрезмерная усложненность и нескоординированность составных частей системы контроля в сфере ВЭС не соответствовала и государственным интересам России, в частности, по-прежнему имел место незаконный перелив капиталов (в том числе валютной выручки) за рубеж.

Третий этап. Одним из важнейших последствий финансово-экономического кризиса августа 1998 г. стало принципиальное изменение роли государственного регулирования ВЭД: если ранее оно в значительной степени лишь корректировало действие рыночных механизмов, то в этот период весьма остро встал вопрос об их нейтрализации, а в ряде случаев — и замещении.

Резко повысилась эффективность экспортных операций за счет существенного падения курса рубля в августе-сентябре 1998 г. и значительно более низких темпов роста цен производителей и внутренних оптовых цен. Такая ситуация благоприятствовала восстановлению вывозных таможенных пошлин на основные товары российского экспорта. В отношении импортных товаров изменения таможенного тарифа стали касаться только отдельных товаров, т. е. носить «точечный» характер.

Однако экономические методы регулирования, особенно в период экономической нестабильности, не во всех случаях позволяли добиваться нужных результатов. На этом этапе введение административных методов регулирования оказалось более эффективным, так как использование экономических инструментов (увеличение ставок таможенных пошлин, налогов, введение системы импортных депозитов и т. п.), с одной стороны, не смогло предотвратить демпинговые поставки по экспорту, а с другой стороны, приводило к существенному увеличению издержек у импортеров с последующим их перенесением на стоимость товаров при их реализации на внутреннем рынке.

Поэтому с 1999 г. расширяется применение лицензирования поставок товаров как по экспорту, так и по импорту. Вместе с тем возрастает значение таможенного и других видов контроля, что обусловлено переориентацией импортеров на закупку более дешевых и менее качественных видов продукции.

В сфере регулирования ВЭД активизировалось использование мер для защиты российских товаропроизводителей и потребителей (с 1998 г. в российской практике помимо таможенного тарифа стали использоваться временные специальные пошлины).

Таким образом, почти десятилетний опыт развития внешнеторговой сферы экономики России доказал в целом неэффективность действия системы ее регулирования. Ошибки и просчеты, допущенные при этом, базируются на главном — чрезмерной и непродуманной либерализации национального внешнеторгового режима, абсолютно неадекватной внутренним экономическим реалиям, и игнорировании мирового опыта проведения подобных преобразований.

10.1.2. Тенденции в развитии внешнеторгового товарооборота

За годы реформирования экономики страна прошла тяжелый путь «шоковых» катаклизмов — деградацию национального производства, резкое падение уровня жизни основной части населения, снижение уровня политического и экономического рейтинга на мировой арене и влияния на процессы в мировой экономике. Экономический потенциал страны в 1990–1999 гг. снизился наполовину.

В настоящее время валовой внутренний продукт составляет менее 2/5 от уровня 1990 г., промышленное и сельскохозяйственное производство за эти годы потеряло в своем объеме 40%, а объем капиталовложений составляет менее четверти от уровня 1990 г.

Во внешнеэкономической сфере ситуация развивалась по-иному. Хотя за годы реформ не удалось достичь абсолютных показателей развития внешней торговли уровня 1990 г., ее объемы до последнего времени ежегодно увеличивались. На фоне продолжающегося глубокого экономического кризиса внешнеэкономический комплекс России в первые пять лет преобразований был своего рода «локомотивом», спасая страну от разорения.

Однако после того, как в 1995 г. были достигнуты максимальные положительные темпы роста объемов как внешнеторгового оборота в целом, так и экспорта и импорта — на уровне 20–21%, взаимосвязи с внешним рынком пошли на убыль. В 1998 г. в результате августовского дефолта при снижении основных макроэкономических показателей развития на 3–12% впервые после 1992 г.

по масштабам спада внешняя торговля стала лидером, обойдя даже инвестиционный сектор. Объем внешнеторгового оборота в годовом исчислении сократился на 17%, в том числе экспорт — на 15,5%, импорт — на 19,1%. С 1999 г. ситуация стала несколько улучшаться, однако выйти на уровень «преддефолтового» 1997 г. удалось в 2000 г. только по экспорту¹.

Период 1991–1999 гг. характеризуется заметным ухудшением количественных и качественных показателей страны в международном разделении труда — на протяжении 90-х гг. развитие международной торговли существенно опережало динамику российского внешнеторгового оборота. Мировой товарный экспорт за 1992–1998 гг. в реальном выражении увеличился на 59%, в сравнении с ростом поставок из России — на 30%. Лишь в 1999 г. впервые за период существования России как суверенного государства прирост физических объемов отечественного экспорта был более значительным, чем в среднем по миру: 9,4 и 4,9% соответственно. В результате доля страны в мировом товарном обмене за 90-е гг. заметно сократилась: в 1990 г. она равнялась 2,6% по экспорту и 2,7% по импорту, в 1999 г. эти показатели снизились до 1,3% и 0,7% соответственно.

Следовательно, с одной стороны, совершенно очевидно, что рейтинг России как суверенного субъекта мирохозяйственных связей в текущем десятилетии заметно упал. С другой стороны, степень зависимости ее экономики от мирового рынка существенно возросла. Экспортная квота в настоящее время достигает 1/3 объема ВВП — во все времена бывшего СССР эта цифра не превышала 7%. По каналам экспорта на мировой рынок «уходит» от 1/5 до 8/10 национального производства сырьевых товаров и полуфабрикатов (табл. 10.1).

Таблица 10.1

Доля экспорта в производстве важнейших товаров*

(%)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Нефть сырая	35,4	34,7	40,2	41,0	43,0	42,7	46,6	44,2	44,7
Нефтепродукты	14,8	30,3	25,4	26,1	32,4	34,0	32,8	30,0	35,6
Газ природный	30,2	27,6	30,4	32,3	33,0	36,9	35,6	36,5	34,9
Минеральные удобрения	69,3	72,0	70,4	74,0	75,0	72,0	72,8	80,6	81,3
Круглый лес	6,8	8,8	12,5	15,9	17,6	22,5	26,6	35,6	39,3
Пиломатериалы	6,6	11,2	20,5	17,2	13,3	17,2	17,0	17,9	24,5
Целлюлоза древесная	40,8	66,4	79,1	74,8	85,7	82,8	77,6	78,1	83,9

* Источник: Russia: Foreign Economic Relations. Trends and Prospects. М., VNIKI, 1997. № 4; 2000. № 1.

По отдельным товарным позициям роль России в международном торговом обмене существенно превышает среднемировые показатели. Россия занимает первое место по экспорту никеля и природного газа (половина мирового итога), третье–четвертое место — по экспорту нефти, нефтепродуктов, электроэнергии, железной руды, алюминия, проката черных металлов, древесины, зерновых и зернобобовых культур; является крупным поставщиком на мировой рынок меди, необработанных алмазов, минеральных удобрений, круглого леса, целлюлозы. На рынке обычных вооружений Россия прочно удерживает вто-

¹ Объем внешнеторгового оборота в 1977 г. составил 162,0 млрд долл., в 1998 г. — 133,4 млрд долл., 1999 г. — 115,2 млрд долл., 2000 г. — 149,4 млрд долл. Соответствующие показатели по экспорту и импорту составили 88,3 и 73,4; 74,6 и 59,8; 75,7 и 39,5; 105,2 и 44,2 млрд долл.

рое—четвертое места, обеспечивая порядка 11–12% мировых потребностей. Одновременно Россия концентрирует значительные объемы импортного сельскохозяйственного сырья и готовых пищевых продуктов.

В то же время указанный рост экспорта топливно-сырьевых ресурсов не решил задачи повышения конкурентоспособности отечественной продукции на зарубежных рынках. Товарная структура экспорта, отражая отраслевую структуру промышленного производства, носит ярко выраженный топливно-сырьевой характер (табл. 10.2–10.3).

Доля готовой продукции в совокупном экспорте составляет чуть более 1/10, т. е. она в 2 раза ниже, чем была 9 лет назад. Структура товарного вывоза продолжает носить «утяжеленный» характер, обеспечение экспортных объемов строится в основном за счет трех товаров — сырой нефти, природного газа и нефтепродуктов. Такая монокультурная специализация ставит страну в крайне уязвимое положение к внешнему рынку, цены на котором подвержены резким колебаниям, в том числе в зависимости от труднопрогнозируемых политических факторов.

За счет роста импортных поставок в 90-е гг. удовлетворялась значительная часть потребности в потребительских товарах на внутреннем рынке.

Таблица 10.2

Отраслевая структура промышленного производства России*

(в ценах 1995 г., % к итогу)

	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Промышленность — всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Электроэнергетика	3,8	9,7	10,7	12,4	12,5	13,0	12,6	12,9	11,8	9,1
Топливная	7,3	13,7	14,1	16,1	16,6	17,3	17,2	17,6	16,4	19,9
Черная металлургия	5,3	8,0	7,8	8,2	9,3	9,6	9,3	9,3	9,7	9,0
Цветная металлургия	5,8	5,3	5,3	6,2	6,6	6,7	7,0	7,0	6,9	10,7
Химическая и нефтехимическая	7,0	7,9	7,2	6,8	7,6	7,4	7,5	7,3	8,8	6,4
Машиностроение и металлообработка	30,3	22,4	22,0	19,3	18,1	18,3	18,7	18,2	19,1	18,6
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	5,6	6,0	5,7	5,0	5,2	4,5	4,7	4,7	5,1	4,5
Легкая	11,8	5,6	5,5	3,5	2,5	2,1	2,0	1,8	2,0	1,6
Пищевая, мукомольно-крупяная и комбикормовая	15,1	11,4	12,1	12,7	12,1	12,3	12,0	12,4	13,2	12,6
Прочие	8,0	10,0	9,6	9,8	9,5	9,2	9,1	8,8	7,0	8,2

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

В первые четыре года реформ доля импорта в товарных ресурсах для обеспечения розничного товарооборота в России увеличилась более чем в 2 раза, превысив отметку в 50%. В последующие три года она незначительно уменьшилась и в дальнейшем оставалась на высоком уровне. Лишь после дефолтовских событий августа 1998 г. в результате удорожания импорта этот показатель в 1999 г. сократился до 36%. Однако российский рынок по-прежнему чрезмерно открыт, а удельный вес импортной продукции на внутреннем рынке по ряду позиций (например, по продовольствию) превышает порог экономической безопасности страны.

Таблица 10.3

Товарная структура экспорта России*

(% к итогу)

	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Экспорт — всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Продовольствие и сельхозсырье, кроме текстильного	2,1	3,9	4,0	4,2	3,3	3,7	2,8	3,0	3,0	2,2
Минеральные продукты	45,4	47,1	46,7	45,1	42,0	47,3	47,8	42,3	44,0	54,3
Продукция химической промышленности, каучук	4,8	6,2	6,4	8,2	9,9	8,5	8,3	8,5	8,4	6,4
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4,1	3,2	3,6	3,9	5,6	4,2	4,3	4,8	5,3	3,5
Текстиль и текстильные изделия, обувь	1,1	1,0	0,7	2,0	1,5	1,1	1,1	1,2	1,1	1,4
Драгоценные металлы и драгоценные камни и изделия из них	16,0	18,4	20,6	26,4	26,1	23,5	24,0	27,5	26,3	22,8
Машины, оборудование и транспортные средства	18,1**	10,8**	8,1**	8,3	9,9	9,8	10,3	11,3	10,8	7,8
Другие товары	8,4	9,4	9,9	1,8	1,7	1,9	1,5	1,4	1,1	1,6

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

** Только гражданского назначения.

Таблица 10.4

Товарная структура импорта России*

(% к итогу)

	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Импорт — всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Продовольствие и сельхозсырье, кроме текстильного	22,7	28,1	26,8	27,7	28,2	25,3	25,1	24,6	25,6	23,0
Минеральные продукты	3,0	2,8	4,1	6,5	6,4	6,4	5,8	5,4	3,9	6,3
Продукция химической промышленности, каучук	9,3	9,1	8,4	10,0	10,9	14,4	14,4	15,0	16,8	18,0
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1,0	1,3	0,6	1,5	2,4	3,3	3,6	3,8	3,6	3,6
Текстиль и текстильные изделия, обувь	9,1	12,6	13,2	7,9	5,5	4,7	4,5	4,0	5,5	6,2
Драгоценные металлы и драгоценные камни и изделия из них	5,3	3,1	4,0	6,7	8,4	9,8	7,1	7,1	7,0	9,0
Машины, оборудование и транспортные средства	44,5	38,2	34,0	35,2	33,7	32,0	35,3	36,2	33,5	29,9
Другие товары	5,1	4,8	8,9	4,5	4,5	4,1	4,2	3,9	4,1	4,0

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

Таблица 10.5

Структура товарных ресурсов для обеспечения розничного товарооборота России*

(% к итогу)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Товарные ресурсы розничного товарооборота — всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
За счет собственного производства	77	71	52	48	48	51	52	64	61
За счет поступлений по импорту (включая официально нерегистрируемый импорт)	23	29	48	52	52	49	48	36	39

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

Мировой опыт свидетельствует, что страна сохраняет свою независимость, если доля импорта во внутреннем потреблении (пороговые значения экономической безопасности) не превышает 30%, в том числе по продовольствию — 25%. В годы реформ первый показатель превышал 50%, а по отдельным промышленным товарам доля импортной зависимости России достигала 90%. Поэтому проблема импортозамещения в России стоит не менее остро, чем проблема повышения ее экспортного потенциала.

События августа 1998 г., последствия которых для российских экспортеров и импортеров все еще ощущаются, подтверждают это. Более чем четырехкратная девальвация рубля, повысив рентабельность экспорта, предотвратила его дальнейшее падение, но привела к удорожанию импорта, снижению его объема более чем в 2 раза, повысив экспортные возможности и конкурентоспособность российских производителей. Однако для развития таких положительных тенденций в долгосрочном аспекте этого недостаточно. Причины торможения в динамике развития внешнеэкономического комплекса страны гораздо глубже и имеют внутренний характер. В первую очередь это проблема формирования и развития национального экспортного потенциала.

Отечественная экономическая наука определяет понятие «экспортный потенциал» как «способность всего национального производства, промышленности, отдельных отраслей или предприятий производить необходимое количество конкурентоспособной продукции на экспорт»¹. Таким образом, уровень экспортного потенциала субъектов внешнеэкономических связей определяет в конечном итоге их способность конкурировать с иностранными партнерами на международных рынках.

10.1.3. Конкурентоспособность отечественной промышленности на внешнем и внутреннем рынке

Отражением нового курса в государственном хозяйственном управлении всех экономически развитых стран являются общенациональные программы укрепления конкурентоспособности, принятые в 80-е — первой половине 90-х гг. за рубежом. «Конкурентоспособность — вот чем в первую очередь озабочены правительства и промышленные круги любой страны», — этими словами начинается книга М. Портера, профессора Гарвардской школы бизнеса «Конкурентные преимущества наций», неоднократно переизданная на Западе и переведенная в России [14].

В практически прикладном аспекте конкурентоспособность субъекта рынка определяется его возможностью в долгосрочном плане увеличивать или, по крайней мере, сохранять свою долю рынка. При этом речь должна идти не только о внешнем, но и о внутреннем, национальном рынке. Синтезирующим показателем уровня конкурентоспособности национальных производителей

¹ Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999. С. 588.

как раз и является доля, которую он определяет, удерживает или увеличивает на своем или международном рынке.

Примером политики конкурентоспособности, представляющей собой наступательный вариант промышленной политики эпохи глобальной мировой экономики, является разработанная в начале 90-х гг. странами ЕС стратегия «Рост, конкурентоспособность, занятость. Вызовы и направления развития в XXI веке». Следует отметить, что страны ЕС, провозгласив эту политику, в значительной степени уже реализовали ее, потеснив своих основных конкурентов на важнейших мировых рынках.

В 1994 г. была утверждена концепция политики промышленной конкурентоспособности ЕС, где отмечалось, что в будущем не представляется возможным обеспечить рост и закрепить оживление деловой активности в ЕС, если эти процессы не будут основаны на конкурентном, эффективном и инновационном промышленном фундаменте.

В условиях плановой экономики бывшего СССР и отсутствия реального внутреннего рынка категория конкурентоспособности имела главным образом внешнеторговое и, в основном, экспортное значение, когда решалась задача продвижения отечественной продукции на внешние рынки. Тогда долгое время в стране существовала иллюзия возможности достижения параметров мирового уровня производительности труда и качества продукции с помощью организационных и административных методов. В настоящее время становится все более очевидным, что без создания соответствующего экономического механизма, автоматически ориентирующего предприятия на эти параметры, невозможно добиться стабильных положительных результатов.

Проблема конкурентоспособности российской продукции как на мировом, так и внутреннем рынках в настоящих условиях становится проблемой национальной безопасности. Согласно данным о конкурентоспособности национальных народнохозяйственных комплексов стран мира, рассчитываемых ежегод-

Таблица 10.6

**Индексы физического объема промышленной продукции
по отраслям (1990 г. = 100)***

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Вся промышленность	75	65	51	50	48	49	46	50	54
В том числе:									
электроэнергетика	96	91	83	80	79	78	76	76	77
топливная	87	77	69	69	68	68	66	68	72
черная металлургия	77	65	53	59	57	58	53	61	71
цветная металлургия	68	58	53	55	53	56	53	57	64
химическая и нефтехимическая	73	58	44	47	44	46	43	52	59
машиностроение и металлообработка	77	65	45	41	39	40	37	43	49
лесная, дерево- обрабатывающая и целлюлозно-бумажная	78	63	44	44	36	36	36	42	46
промышленность строительных материалов	78	65	47	44	36	35	33	35	38
легкая	64	49	27	19	14	14	12	14	18
пищевая	76	69	57	52	50	50	49	53	57

* Источники: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

но авторитетными международными организациями и исследовательскими центрами, Россия в 90-е гг. занимала последние места из десятков стран, включаемых в обзоры, после ряда развивающихся стран Африки, Латинской Америки и даже государств бывшего СЭВ и СССР.

Одним из косвенных показателей конкурентных возможностей российской промышленности являются показатели, характеризующие динамику производства по ее отдельным отраслям (табл. 10.6).

Перманентное на протяжении всего реформенного периода снижение объемов производства промышленной продукции свидетельствует о ее «невостребованности» как внутри страны, так и на внешнем рынке. Наибольшую деградацию претерпели отрасли обрабатывающей промышленности, в первую очередь, легкой промышленности, промышленности стройматериалов, лесного комплекса, машиностроения и нефтехимии. Сокращение объемов производства в основных капиталоемких отраслях, в том числе и в топливно-энергетическом комплексе, свидетельствует лишь о сокращении внутреннего спроса в связи с кризисным состоянием экономики в целом и отечественных отраслей-потребителей сырья и топлива при форсировании поставок на экспорт. При этом сам экспорт, который как отмечалось, имеет ярко выраженную сырьевую направленность, в 1991–1999 гг. увеличивался за счет расширения его физических объемов при снижении средних контрактных цен — более чем на 44 и 22% соответственно. Положение улучшилось в 2000 г., но в этом полная «заслуга» чрезвычайно благоприятной конъюнктуры на мировых рынках промышленного сырья и топлива (рис. 10.1).

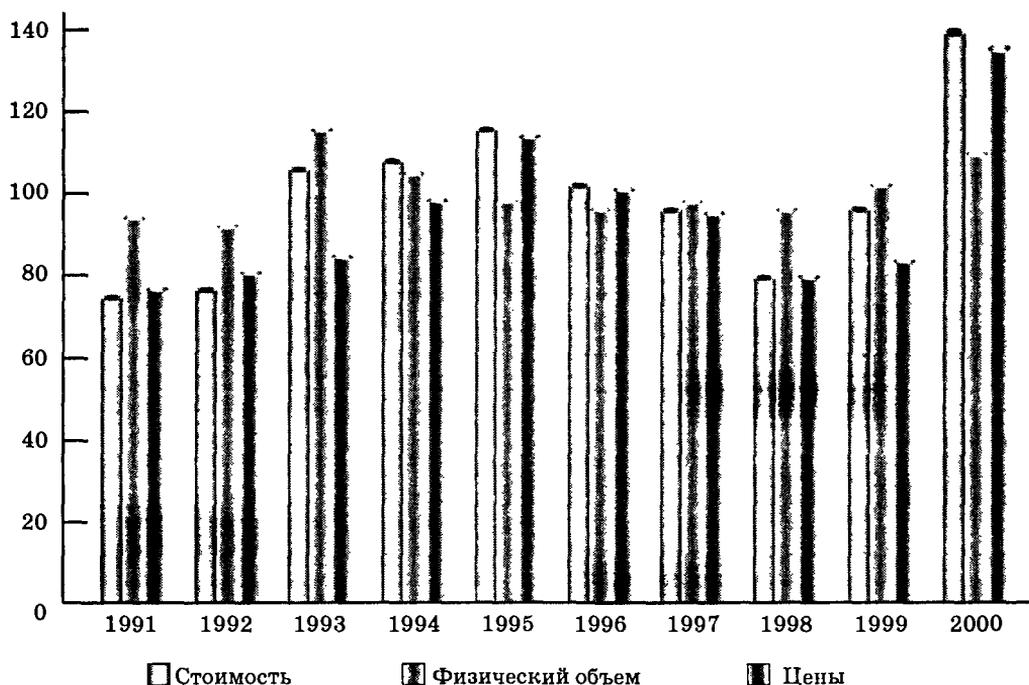


Рис. 10.1. Динамика показателей экспорта за 1991–2000 гг.
(% к предыдущему году)

Рост физического объема вывоза товаров за рассматриваемый период по основной номенклатуре происходил более быстрыми темпами, чем их производство.

В 1991–1999 гг. добыча нефти сократилась на 38% при росте ее вывоза за рубеж на 43%, природного газа — более чем на 7% и в 2,3 раза соответственно. Производство нефтепродуктов снизилось на 39%, их экспорт возрос почти на 31%, минеральных удобрений — на 23 и 80%, целлюлозы — на 73% и в 3,2 раза. Заготовки круглого леса упали на 67%, его экспорт увеличился на 51%, производство алюминия увеличилось на 15% при росте экспорта в 4,5 раза.

Экспортные квоты повысились по всем основным товарам российского экспорта, уровень которых достиг предельной величины, ограничив дальнейшую возможность его экстенсивного развития. По-прежнему рост как производства, так и экспорта происходит в условиях деградирующей материально-технической базы даже в основных «валютоемких» отраслях.

Снижение рентабельности импортных сделок во время обострения кризиса впервые в переходный период масштабно «сработало» в классическом варианте — привело к востребованности национального производства за счет его относительного удешевления и повышения конкурентоспособности отечественных товаров на внутреннем рынке, «перегруженном» зарубежной продукцией.

Таблица 10.7

Динамика производства по основным отраслям промышленности
в 1997–2000 гг.*

	1998 в % к 1997	1999 в % к 1998	1999 в % к 1997	2000 в % к 1999	2000 в % к 1997
Промышленность в целом	94,8	108,1	102,5	109,0	111,7
Электроэнергетика	97,5	100,2	97,7	101,8	99,5
Топливная	97,5	102,4	99,8	105,0	104,8
Черная металлургия	91,9	114,4	105,2	115,6	121,6
Цветная металлургия	95,0	108,5	103,1	111,3	114,5
Химическая и нефтехимическая	92,5	121,7	112,5	114,3	120,6
Машиностроение и металлообработка	92,5	115,9	107,2	115,5	123,8
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	99,6	117,2	116,7	109,5	127,8
Промышленность строительных материалов	94,2	107,7	101,5	107,6	109,2
Легкая	88,5	120,1	106,3	122,0	129,7
Пищевая	98,1	107,5	105,5	107,1	113,0

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

К числу отраслей, в наибольшей степени и наиболее оперативно отреагировавших на «шанс» работы в режиме импортозамещения, относятся легкая промышленность, химия и нефтехимия, лесопромышленный комплекс, машиностроение, черная и цветная металлургия, производство строительных материалов — по итогам 1999–2000 гг. в этих отраслях был отмечен наибольший годовой прирост объема производства. При этом рост производства в указанных отраслях использовался не только внутренним, но, частично, и внешним рынком.

Прирост объема производства в указанных отраслях объясняется ростом внутреннего спроса не только со стороны конечного потребления, но и со стороны промежуточных отраслей-потребителей (инвестиционный и сельскохозяйственный сектор, торговля, железнодорожный транспорт, химическая, легкая и пищевая промышленность). С этим в основном связано увеличение выпуска продукции в машиностроении в целом и его отдельных отраслях (табл. 10.8).

Таблица 10.8

Динамика производства по отраслям машиностроения в 1997–1999 гг.*

	1998 в % к 1997	1999 в % к 1998	1999 в % к 1997	2000 в % к 1999	2000 в % к 1997
Машиностроение в целом	92,5	115,9	107,2	115,5	123,8
Металлургическое машиностроение	70,6	91,8	64,8	130,2	84,4
Подъемно-транспортное машиностроение	70,3	119,3	83,9	142,0	119,1
Железнодорожное машиностроение	87,0	108,9	94,7	107,4	101,7
Электротехническая промышленность	85,7	127,0	108,8	130,1	141,5
Химическое и нефтяное машиностроение	96,1	120,7	115,9	119,5	138,5
Станкостроительная и инструментальная промышленность	82,3	99,6	81,9	111,5	91,3
Приборостроение	103,4	140,8	145,6	118,4	172,4
Автомобильная промышленность	88,5	114,7	101,5	103,3	104,8
Тракторостроение и сельскохозяйственное машиностроение	70,7	159,3	112,7	148,4	167,2
Машиностроение для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов	76,1	159,3	112,7	109,5	123,4

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

Таблица 10.9

Динамика производства по отраслям топливной промышленности в 1997–1999 гг.*

	1998 в % к 1997	1999 в % к 1998	1999 в % к 1997	2000 в % к 1999	2000 в % к 1997
Топливая промышленность в целом	97,5	102,4	99,8	105,0	104,8
Нефтедобывающая	99,0	100,4	99,4	105,9	105,3
Нефтеперерабатывающая	92,6	102,5	94,9	103,0	97,7
Газовая	100,8	104,1	104,9	104,8	109,9
Угольная	95,0	108,8	103,4	104,0	107,5

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

Таблица 10.10

Структура использования валового внутреннего продукта*

(% к итогу)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ВВП — всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:									
расходы на конечное потребление	49,9	64,2	69,6	71,2	71,4	74,2	76,0	68,6	64,3
Из них:									
домашних хозяйств	33,7	40,9	44,1	49,3	48,8	50,6	55,9	50,4	46,5
государственных учреждений	14,3	17,9	22,5	19,5	20,2	21,4	18,1	15,4	15,5
расходы некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	1,9	5,4	3,0	2,4	2,4	2,2	2,0	2,8	2,3
Валовое накопление	35,7	27,8	25,8	25,4	24,5	22,9	16,1	15,1	12,7
Из него:									
накопление основного капитала	24,7	21,0	22,0	21,3	21,1	19,3	17,4	15,8	15,1
изменение запасов материальных оборонных средств	11,	6,8	3,8	4,1	3,4	3,6	-1,3	-0,7	-2,4
Чистый экспорт товаров и услуг	14,4	8,0	4,6	3,4	4,1	2,9	7,9	16,3	23,0

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

Таблица 10.11

**Воспроизводственная структура инвестиций в основной капитал
по объектам производственного назначения***

(% к итогу)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Инвестиции — всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе на:										
техническое перевооружение и реконструкция действующих предприятий	53	54	53	51	46	47	48	48	47	48
расширение действующих предприятий	15	16	15	14	14	12	10	10	9	10
новое строительство	28	26	27	29	34	36	37	37	38	37
отдельные объекты действующих предприятий	4	4	5	6	6	5	5	5	6	5

*Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

Таблица 10.12

Технологическая структура инвестиций в основной капитал*

(% к итогу)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Инвестиции в основной капитал — всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе на:										
строительно- монтажные работы	44	47	49	60	65	64	63	60	54	47
оборудование, инструменты и инвентарь	38	32	25	24	20	22	24	27	27	34
прочие капитальные работы и затраты	18	21	26	16	15	14	13	13	19	19

*Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

Таблица 10.13

Возрастная структура производственного оборудования в промышленности*

(%)

	Все оборудование на конец года	Из него в возрасте, лет				Средний возраст, лет
		до 5	6–10	11–20	свыше 20	
1990	100	29,4	28,3	27,3	15,0	10,8
1994	100	14,7	29,8	34,5	21,0	13,4
1995	100	10,9	29,5	36,6	23,0	14,3
1996	100	8,0	27,4	39,1	25,5	15,0
1997	100	5,4	24,0	42,1	28,5	15,9
1998	100	4,1	20,1	44,2	29,8	17,0
1999	100	3,9	15,3	45,9	34,9	17,9

*Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.

Основа российской экономики и экспорта — топливная промышленность — вышла из кризиса с наименьшими позитивными результатами (табл. 10.9).

Инвестиционный кризис признается основным фактором резкого снижения производственного потенциала России. За годы реформ доля валового накопления, в том числе накопления основного капитала, в структуре ВВП страны заметно снизилась — в этом отношении Россия стала уступать многим своим конкурентам (табл. 10.10).

Снижение возможностей для роста капиталовложений привело к изменению производственной и технологической структуры инвестиций в основной капитал (табл. 10.11–10.12).

Начиная с 1993 г. доля суммарных затрат на техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих предприятий в общем объеме капитальных вложений постоянно снижалась, а возрастала доля нового строительства, при котором значительны вложения в пассивную часть основного капитала.

Удельный вес активной части основного капитала, главной составляющей которой являются машины и оборудование, снизился с 1990 по 1998 г. почти на треть. В результате, если в 1990 г. разрыв между долей активной части инвестиций в основной капитал и пассивной его частью составлял 1,6 раза в пользу последней, то к 1998 г. он увеличился до 2,7 раз.

Необходимость радикального обновления производственного аппарата страны и коренных изменений его структуры выдвинулась в число ключевых проблем перспективного периода. На высокую степень изношенности производственного аппарата указывают существенные изменения возрастной структуры основного капитала.

Средний возраст производственного оборудования в промышленности России за период 1990 по 1999 г. увеличился почти на 66% и достиг почти 18 лет.

Доля производственного оборудования в возрасте до пяти лет упала в 90-х гг. в 7,5 раза и снизилась в 1999 г. до ничтожно малой величины, тогда как в 1990 г. и раньше эта доля была доминирующей. Доля оборудования старше двадцати лет возросла в 2,3 раза и в 1997 г. впервые стала преобладающей. В 1,7 раза увеличилась доля оборудования в возрасте от 11 до 20 лет. На 85% сократилась доля оборудования в возрасте от 6 до 10 лет.

Износ основного капитала в промышленности в 1999 г. превысил 50%. Причем наиболее высок износ оборудования в химической и нефтехимической промышленности — более 60%, в легкой — почти 56%, в машиностроении — более 53%, топливной промышленности в целом и черной металлургии — 53%, в отраслях лесопромышленного комплекса — почти 52%.

Для оценки конкурентного потенциала конкретных отраслей российской промышленности рассмотрим возможности их развития в перспективе.

Секторы сырьевого и топливно-энергетического комплекса, в которых господствуют естественные монополии, относятся к отраслям с традиционно низкой степенью иностранной конкуренции на внутреннем рынке. На его примере ярко проявляется экспортная направленность производства. Базой для развития комплекса является богатая ресурсная составляющая — из общего объема полезных ископаемых, добываемых в мире, на долю России приходится 55% апатитов, 28 — природного газа, 26 — алмазов, 22 — никеля, 16 — калийных солей, 14 — железной руды, 13 — цветных и редких металлов, 12 — нефти и каменного угля. Вместе с тем дефицитными видами минерального сырья в России являются марганец, хром, уран, титан, цирконий, высококачественные бокситы, некоторые виды нерудного сырья. Основная их часть находится в других странах СНГ.

В обозримом будущем продукция отраслей сырьевого и, в первую очередь, топливно-энергетического комплекса, будет доминирующей в структуре экс-

порта. Негативным фактором их развития является ухудшение условий добычи и транспортировки. На мировом рынке по затратному фактору конкурентоспособность российской нефти ниже, чем у основных производителей жидкого топлива. Себестоимость ее добычи в странах ОПЕК редко превышает 2 долл. за баррель, в Норвегии она колеблется от 3 до 8 долл., в России достигает уровня 7 долл. США.

Продукция первичного передела металлургического, лесного, деревообрабатывающего, лесотехнического и химического комплексов также имеет выраженную экспортную направленность. Проблема сохранения конкурентоспособности на внутреннем рынке здесь также пока не стоит — но в дальнейшем она может возникнуть и обостриться в связи с нехваткой исходного сырья, прежде всего, в цветной металлургии, и старением производственного аппарата в названных отраслях.

В нефтеперерабатывающей промышленности из-за несовершенной производственной базы может возникнуть реальная опасность все более активного проникновения на российский рынок иностранных конкурентов уже в ближайшем будущем. В этом же направлении может сыграть свою негативную роль и удорожание отечественной нефти в связи с ухудшением условий ее добычи и транспортировки.

Развитие легкой и пищевой промышленности как в бывшем СССР, так в современной России существенно отставало и отстает от экономических потребностей страны. Значительный экспортный потенциал имеет ликеро-водочная, рыбоперерабатывающая, кожевенная и меховая промышленность. При этом отрасли легкой и пищевой промышленности в наибольшей степени пострадали от наплыва за годы реформ конкурирующих импортных товаров. Однако ситуация улучшается в пищевой промышленности за счет модернизации производственных мощностей, благодаря закупкам импортного оборудования и привлечения иностранных инвестиций.

Подъем производства машин и оборудования, конкурентоспособных как на внешнем, так и на внутреннем рынке, — основная проблема повышения конкурентных возможностей промышленности России в целом, так как за годы реформирования не проведена необходимая рациональная реконструкция и модернизация производственных мощностей предприятий машиностроения и металлообработки. Не оправдались и надежды на приток иностранных капиталовложений в такие отрасли, как автомобилестроение и электронная промышленность. Не был в полной мере использован тот высокий научно-технический потенциал военно-промышленного комплекса, который удалось сохранить, при реализации программ конверсии.

Тем не менее, именно предприятия ВПК могут стать тем фундаментом, на котором может быть создана основа для производства востребуемых как на мировом, так и на внутреннем рынке изделий машиностроения. Существуют вполне реальные условия для производства конкурентоспособной продукции крупнотоннажного, уникального, единичного или мелкосерийного производства, а также высокотехнологичной техники.

Разумеется, в любом случае проблема повышения конкурентного потенциала российской промышленности может быть решена только при активной помощи государства, как происходит во всех экономически развитых государствах. Однако это требует привлечения на постоянной основе значительных сумм финансовых средств и принятия ряда жестких законодательных актов и активной государственной помощи на международной арене.

В частности, российский экспорт, прежде всего товаров высокой степени обработки, причем конкурентоспособных на мировом рынке, сталкивается со значительным сопротивлением со стороны наших зарубежных торговых партнеров. Ущерб, причиняемый российскому экспорту от применения необосно-

ванных и дискриминационных мер, по разным оценкам, ежегодно доходит до 1,5–2,0 млрд долл. США. По количеству ограничений экспорта Россия считается одним из самых (после Китая) дискриминируемых государств в мире. Формально это связано с тем, что Россия не является полноправным членом ВТО, и со стороны большинства западных стран она до сих пор не получила статуса страны с рыночной экономикой. В американском внешнеторговом законодательстве до настоящего времени сохраняется поправка Джексона-Вэника, лишаящая Россию возможности получить режим наибольшего благоприятствования на постоянной основе.

Легитимность введения ограничений в отношении российского экспорта обеспечивается международным торговым правом и конкретными соглашениями России с третьими странами. Введение ограничений допускается в случаях, если иностранный экспорт наносит ущерб национальным производителям, и это соответствует другим четко определенным критериям.

При этом процедуры, которые предшествуют введению ограничительных мер в отдельных странах, все чаще дискриминируют российские товары по сравнению с товарами из других стран, что приводит к искаженным и крайне негативным результатам. Стала нередкой практика применения решений о введении ограничений в отношении российского экспорта со стороны отдельных стран под явным политическим давлением национальных производителей.

За период 1992–1999 гг. число применяемых зарубежными партнерами России ограничительных мер возросло с 13 до 92 (рис. 10.2).

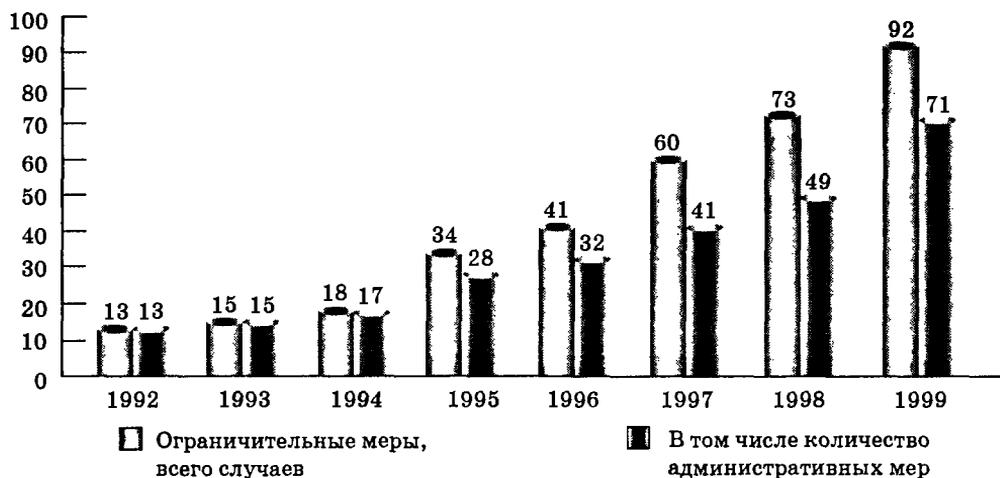


Рис. 10.2. Динамика роста применения ограничений в отношении российского экспорта (количество случаев)

Наибольший ущерб наши экспортеры несут от нетарифных ограничений — в конце 1999 г. их число достигло 87. Основные нетарифные виды ограничений включают такие инструменты регулирования, как антидемпинговые меры, квотирование, мониторинг импорта, технические барьеры. Ограничительные меры в совокупности в отношении экспорта России применяют 24 страны — при этом такая практика широко применяется не только странами ЕС, США — но и такими, как Индия, страны Латинской Америки, Центральной и Восточной Европы.

При этом антидемпинговые расследования проводятся не в отношении отдельных российских предприятий-нарушителей, а против всей отрасли. В

результате страдают и те производители и экспортеры, которые не практиковали демпинг, и те, которые вообще не поставляли товар на рынок конкретной страны, но могли бы это сделать в будущем. Процедура такова, что антидемпинговой пошлиной облагается весь данный товар российского происхождения. Чаще всего антидемпинговые меры применяются в российской металлургической, химической и целлюлозно-бумажной промышленности.

В этих условиях российская внешнеторговая политика также должна носить более «агрессивный» характер. Это означает, что необходимо в максимальной степени исключить практику предоставления односторонних уступок доступу иностранных товаров на рынок России. Такие уступки должны жестко увязываться с ответными требованиями по открытию рынков партнеров для российских товаров. В контексте сказанного следует изменить подход к применению системы тарифных преференций для тех развивающихся стран, которые проводят активную дискриминационную политику против российского экспорта.

Существует также ряд внутренних проблем, которые часто не позволяют аргументированно квалифицировать антидемпинговые меры, применяемые к российским товарам, как дискриминационные.

1. Ценообразование. Бартер, применение денежных суррогатов и взаимозачетов приводят к искусственному завышению внутренних цен и как следствие — к обвинениям в демпинге, которые в таких ситуациях могут быть обоснованы даже при полном соблюдении общепринятых норм в отношении России¹.

2. Бухучет и отчетность. Несовпадение параметров российских систем бухучета и отчетности с общепринятыми в мировой практике приводит к тому, что российские экспортеры не могут привести аргументированного обоснования внутренних цен. Это заставляет их соглашаться на применение суррогатной информации даже в случаях, когда у них есть возможность выбрать другой способ расследования.

3. Неустойчивость валютного курса. В период завышенного курса рубля (до августа 1998 г.) экспортные цены в рублевом исчислении оказывались ниже, чем внутренние, что квалифицировалось как классический случай демпинга. После девальвации ситуации выправилась.

4. Торговля через посредников. Использование услуг так называемых трейдеров является вынужденной мерой для российских производителей, испытывающих хроническую нехватку оборотных средств. Результатом этого очень часто становится отсутствие у производителей достоверной информации о географии экспорта производимой ими продукции и экспортных ценах. Соответственно в случае антидемпинговых расследований они не могут использовать влияние потребительского лобби на результаты таких расследований.

Следовательно, перечисленные внутренние факторы, если они не будут изжиты, могут стать серьезной причиной сохранения ограничительных мер против российского экспорта и после присоединения России к ВТО.

Таким образом, проблема повышения экспортного потенциала российской экономики, в первую очередь индустриального сектора, может быть решена только на основе тесной взаимосвязи активных целенаправленных и взвешенных мер государственной промышленной, инвестиционной и внеш-

¹ Напомним, что в соответствии со статьей VI ГАТТ классическим определением демпинга в международной торговле является поставка товара на экспорт по цене ниже «нормальной стоимости». Нормальной стоимостью, как правило, считается цена на аналогичный товар на внутреннем рынке страны-экспортера.

неторговой политики. При этом такая политика не может быть реализована в отрыве от разработки и реализации конкретных мер, направленных на ужесточение дисциплины в отношении отечественных производителей и экспортеров — они должны функционировать по тем правилам, которые диктует цивилизованный рынок.

10.2. Структура и динамика российской внешней торговли услугами¹

Международная торговля услугами имеет свою специфику (неосязаемость, неразрывность производства и потребления, неоднородность или изменчивость качества, неспособность услуг к хранению). В отличие от операций с товарами большинство услуг не подлежат таможенному контролю. В то же время услуги могут принимать овеществленные формы (в виде программ для компьютеров, кино- и видеолент, различной документации).

Разные виды услуг характеризуются разной степенью вовлечения в международный оборот. Менее пригодны для этого услуги, поступающие преимущественно в личное потребление. Хотя такие виды потребительских услуг, как здравоохранение и образование, все больше вовлекаются на мировые рынки развитыми странами.

По данным официальной статистики, в 1999 г. в совокупном объеме операций с товарами и услугами на мировом рынке доля последних составляла около 20%.

В конце 70 — начале 80-х гг. в отраслевой структуре мирового экспорта услуг преобладали транспортные услуги, однако в последующие годы более высокие темпы роста были характерны для туризма и прочих услуг. К категории прочих услуг относятся, в частности, такие услуги, как банковские и страховые, коммуникационные и информационные, а также приобретающие в последние годы большое значение консультационные услуги.

Специализация страны на тех или иных видах услуг зависит от уровня экономического развития. Преобладающими в промышленно развитых странах являются финансовые, телекоммуникационные, информационные и большинство отраслей деловых услуг. США, Великобритания, Франция, Швейцария, Германия являются экспортерами услуг образования и здравоохранения. Наиболее высокого уровня по размеру выставочных площадей и по количеству проводимых выставок достигли США и страны Западной Европы.

Для развивающихся стран характерна специализация на транспортных, туристических и финансовых (офшорных) услугах.

Международный туризм, являясь одним из важных элементов международного обмена услугами, составляет основную часть дохода многих зарубежных стран от экспорта услуг. За последние три десятилетия он достиг внушительных объемов и оказывает влияние не только на общую ситуацию в мировой экономике, но и на хозяйства отдельных стран и регионов, обеспечивая приток иностранной валюты и способствуя улучшению состояния платежного баланса страны, ускорению развития отсталых в экономическом отношении районов, модернизации инфраструктуры, разрешению проблемы занятости населения и повышению репутации страны в мировом сообществе. Иностраннный туризм не связан с вывозом из страны невозобновляемых ресурсов, а «экспорт впечатлений» в отличие от любого другого ви-

¹ Раздел подготовлен на основе работы «Основные направления развития российского экспорта услуг», подготовленной ВНИКИ для Минэкономразвития РФ в 2000 г.

Таблица 10.1-

Российский экспорт и импорт услуг*

(тыс. долл.)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999**	2000**
Баланс услуг***	-6717	-9143	-5124	-5750	-3851	-3789	-5628
экспорт	8424	10567	13281	14080	12371	9040	7065
импорт	15141	19970	18406	19829	16222	12829	12693
Транспорт, включая страхование	985	682	1270	825	523	901	706
экспорт	3863	2937	3630	3649	3170	3008	2404
импорт	2878	3099	2360	2823	2647	2107	1698
водный транспорт	507	306	670	206	62	248	184
экспорт	1694	1380	1229	1093	1068	1002	781
импорт	1187	1074	559	888	1006	754	597
воздушный транспорт	340	160	295	350	244	303	288
экспорт	1767	1858	1296	1593	1426	1267	1005
импорт	1427	1698	1001	1244	1183	964	717
прочий транспорт	138	216	306	270	217	350	234
экспорт	402	543	1106	962	676	739	618
импорт	264	327	800	692	458	389	384
Поездки (туризм)	-4681	-7287	-2909	-2950	-2169	-3214	-4831
экспорт	2412	4312	7102	7164	6508	3727	3011
импорт	7092	11599	10011	10113	8677	6941	7842
Услуги связи	104	174	199	274	198	160	78
экспорт	294	483	563	627	551	464	293
импорт	190	309	364	353	353	304	215
Строительные	-1839	-1568	-994	-711	-385	-95	-163
экспорт	131	103	91	94	142	124	55
импорт	1969	1670	1085	805	526	219	218
Финансовые	-33	-5	-39	-248	-14	20	49
экспорт	92	68	84	142	98	101	76
импорт	125	72	124	390	239	81	27
Роялти и лицензионные платежи	-20	0	115	165	25	34	2
экспорт	4	4	159	176	27	43	14
импорт	24	4	44	11	3	8	12
Операционный лизинг	-118	-110	-64	-19	-52	-69	-104
экспорт	59	78	65	105	99	125	112
импорт	177	189	128	124	151	194	216
Прочие	-1115	-1288	-2703	-3086	-1850	-1528	-1321
экспорт	1571	1739	1587	2123	1776	1448	1074
импорт	2685	3027	4289	5210	3626	2975	2395

* Источник: Вестник Банка России. 2001. № 1.

** Январь-сентябрь 2000 г.

*** Первая строка по каждой позиции — баланс торговли.

да продукции практически неиссякаем. Туризм представляет собой экологически чистое производство, активно способствует сохранению исторических, культурных и природных памятников и превратился в наиболее массовую форму общения людей. Усилилось его влияние на социальную, политическую культурную жизнь общества.

Являясь одной из крупнейших, высокодоходных и наиболее динамичных отраслей, туризм обеспечивает 10% оборота производственно-сервисного рынка планеты. На сферу туризма приходится около 6% мирового валового национального продукта, 7% мировых инвестиций, каждое 15-е, а в Юго-Восточной Азии, Северной Америке и Западной Европе — каждое 13-е рабочее место, 11% мировых потребительских расходов, 5% всех налоговых поступлений.

Эксперты полагают, что туризм к 2005 г. станет бесспорным лидером среди экспортных групп мирового хозяйства.

Наращивание экспорта услуг для России является также одним из основных факторов роста национальной экономики. Устойчивость позитивного воздействия этого структурообразующего фактора может быть обеспечена только, если в развитии экспорта будут достигнуты прочные позиции на мировых рынках товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости.

В Российской Федерации баланс услуг в отличие от торгового баланса характеризуется в 90-е гг. хроническим отрицательным сальдо. Этот показатель увеличился с 1,4 млрд долл. в 1993 г. до максимума 9,1 млрд долл. в 1995 г., а затем снизился до 5,75 млрд долл. в 1997 г. Лишь в 1998 и 1999 гг. наблюдались некоторые улучшения этих показателей, что в основном связано с девальвацией рубля после августовского кризиса 1998 г. В 1998 г. отрицательное сальдо баланса услуг равнялось 3,85 млрд долл., экспорт услуг составил 12,4, а импорт услуг — 16,2, соответственно. По итогам 1999 г. отрицательное сальдо баланса услуг сократилось до 3,3 млрд долл., при этом экспорт услуг составил 9,1 млрд долл., а импорт — 12,4 млрд долл.

До августовского кризиса 1998 г. динамика экспорта и импорта услуг в основном определялась ростом реального валютного курса рубля примерно в 8 раз по сравнению с началом 1992 г. После августовского кризиса 1998 г. девальвация рубля привела к улучшению баланса услуг, однако на первоначальном этапе не за счет увеличения их экспорта, а за счет резкого сокращения зарубежного туризма россиян и снижения импорта транспортных услуг вследствие падения ввоза товаров.

В 1999 г. в структуре экспорта услуг России 40% приходилось на статьи «поездки» и 33% — на «транспорт».

По масштабам экспорта услуг Россия опережает ряд крупных участников международной торговли услугами — Мексику, Индию и Бразилию, а по импорту — Австралию, Швецию, Норвегию, Швейцарию, Сингапур, Бразилию, Мексику, Индию, однако наша страна по-прежнему выступает в качестве нетто-импортера.

Место и роль России на мировом туристском рынке, несмотря на колоссальный туристский потенциал, в настоящее время весьма незначительны. Так, в 1998–1999 гг. Россия входила в число 30 стран по количеству посетивших ее туристов, а по доходам от туризма не вошла в первые 40 стран мира. Тем не менее международный туризм является одной из динамично развивающихся отраслей российской экономики. Если в 1995 г. на долю России приходилось всего 0,1% общемировых доходов от иностранного туризма, то в 1999 г. — 0,6%.

При всех объективных трудностях и проблемах в развитии экспорта туристических услуг именно по этой статье возможно приращение доходов по экспорту услуг в целом. Для этого имеются все необходимые условия: быстрорастущий

мировой рынок туристических услуг, подавляющая часть которого приходится на близко расположенные европейские и азиатские страны, а также наличие уникальных природных и культурно-исторических памятников. Однако существенным препятствием в дальнейшем развитии туристической отрасли может стать отставание развития инфраструктуры: качественных гостиниц, ресторанов, развлекательных учреждений. Но все же основные причины пока еще низких показателей экспорта туристических услуг заключаются в сохраняющейся социально-политической нестабильности, криминогенной обстановке, неоптимальной ценовой политике отечественных туристических и транспортных компаний, неэффективной организации туристического бизнеса в целом.

Транспорт. Россия продолжает оставаться нетто-экспортером на мировом рынке в сфере транспортных услуг. Так, до 1996 г. около половины всего экспортного потенциала России в торговле услугами обеспечивалось за счет транспортных услуг. Однако с 1997 г. эта доля сократилась до 25%. Импорт транспортных услуг повышается, что свидетельствует о тенденции к вытеснению с рынка российских транспортных фирм.

Железнодорожный транспорт. Протяженность российских железных дорог на конец 1999 г. составила 86 тыс. км. Тенденция на снижение объемов перевозок грузов железнодорожным транспортом все еще сохраняется. С 1990 по 1999 г. объем перевозок грузов упал более чем в 2,5 раза. За этот же период более чем в 2 раза сократился рабочий парк железнодорожных вагонов, при этом постоянно снижалось число электровозов. Основной объем грузовых перевозок приходился на: каменный уголь, нефтепродукты и строительные материалы. Экспорт услуг железнодорожного транспорта осуществлялся в основном в области перевозок транзитных грузов по линии Запад — Восток-Запад.

Рост экспорта услуг железнодорожного транспорта в дальнейшем в решающей степени будет зависеть от политики заинтересованных ведомств по повышению конкурентоспособности за счет гибкости в установлении железнодорожных тарифов и портовых сборов, особенно на транссибирском маршруте, в зависимости от конъюнктуры на фрахтовом рынке морских перевозок между Европой и странами Восточной и Юго-Восточной Азии.

Морской транспорт. Начиная с 1990 г. объем перевозок грузов морским транспортом постоянно снижался и уменьшился к 1999 г. почти в 3,5 раза. Основной объем перевозок морским транспортом приходится на нефтепродукты. В 1998 г. объем внешнеторговых перевозок морским транспортом составил 1,1 млн тонн; 31,2 млн тонн грузов было перевезено российским морским транспортом по заказам иностранных фрахтовальщиков. Внутренним водным транспортом перевезено (1998 г.) внешнеторговых грузов в объеме 7,4 млн тонн для российских потребителей и около 11 млн тонн грузов между иностранными портами.

В период 90-х гг. падение экспорта услуг морского транспорта России происходило за счет физического старения и выбытия судов из эксплуатации, а также перевода лучших по техническому состоянию в коммерческом отношении судов в страны их открытой регистрации (страны так называемого «удобного» флага предоставляют убежище от налогов и фактически являются оффшорными зонами). При этом негативную роль сыграли ошибки в ходе приватизации, условия которой не содержали запрета на дальнейший перевод судов в страны их открытой регистрации. Такое положение не создает каких-либо существенных предпосылок для простого воспроизводства, а тем более для роста и обновления материально-технической базы российских частных парокходств. В свою очередь этот фактор будет сдерживать увеличение экспорта услуг.

Существуют два пути решения данной проблемы: снижение налогообложения российских морских парокходств до уровня, сопоставимого со странами открытой регистрации; направление государственных инвестиций в создание и обновление государственных парокходств.

В настоящее время основные усилия государства в этой сфере направлены на строительство морских портов, в том числе и потому, что Россия ежегодно теряет до 600 млн долл. на транзите и перевалке своих грузов в портах прибалтийских стран. Для сокращения потерь требуется строительство ряда новых морских портов на российском побережье Финского залива для перевалки угля, минеральных удобрений и других грузов. Требуется новые морские порты по транспортировке нефти, нефтепродуктов, сжиженного газа и жидких химических грузов.

Трубопроводный транспорт. В 1998 г. протяженность трубопроводов России составляла 62 тыс. км и не менялась с 1995 г. Однако объем перевозок, осуществляемый этим видом транспорта, постоянно увеличивается.

Объем транспортных услуг в перспективе будет расти высокими темпами, так как предстоит строительство ряда новых нефтепроводов и портов, в том числе расширение портов в Новороссийске и Туапсе и строительство нефтепровода Балтийской трубопроводной системы. Продолжается подготовка комплексной программы развития системы магистрального транспорта нефти и отгрузочных терминалов по приему и отгрузке нефти, добываемой в рамках сахалинских шельфовых проектов, потребителям в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Основными объектами в области транспорта газа будут: строительство газопровода Ямал-Европа общей протяженностью 4,3 тыс. км; сооружение газопровода Россия-Турция («Голубой поток») пропускной способностью 16 млрд. куб. м в год с тремя компрессорными станциями на территории РФ общей мощностью 270 МВт.

Проблемы развития *воздушного транспорта*, в том числе в области экспорта его услуг, во многом аналогичны тем, которые существуют в морском транспорте. Особенно остро стоит вопрос обновления транспортного парка новыми моделями самолетов с конкурентоспособными экономическими показателями, в том числе лизинга новых самолетов российского производства. Определенный резерв роста экспорта услуг еще не исчерпан в сфере предоставления новых воздушных коридоров над территорией России иностранным авиаперевозчикам.

Автомобильный транспорт. За период 1990–1999 гг. объем перевезенных автомобильным транспортом грузов уменьшился в 5 раз, одновременно с тем, что парк грузовых автомобилей по сравнению с железнодорожным и морским транспортом постоянно увеличивался. Однако в автомобильном транспорте в докризисный период происходило вытеснение отечественных транспортных компаний с рынка международных перевозок. Так, на долю российских перевозчиков в 1998 г. приходилось лишь 25% всех отечественных внешнеторговых перевозок автомобильным транспортом под влиянием конкуренции со стороны транспортных предприятий Беларуси, Украины, Турции, Польши, Германии, прибалтийских и других стран. Одна из причин — различный уровень налогообложения, снижавший на 25–30% себестоимость автотранспортных услуг в этих странах по сравнению с Россией. Девальвация рубля в значительной мере нейтрализовала негативное воздействие этого фактора. Однако предстоит решить вопрос о лизинге магистральных грузовиков, а также проблему серийного производства соответствующих российских двигателей, отвечающих ужесточающимся экологическим нормам европейских стран.

Инженерно-строительные и консультационные услуги (ИСКУ). До распада Советского Союза основной объем экспорта инженерно-строительных и консультационных услуг приходился на экономическое и техническое сотрудничество с зарубежными странами, основной формой которого было сооружение и эксплуатация промышленных и других объектов, а также оказание технического содействия.

Устойчивая тенденция роста объемов экспорта услуг в области экономического и технического сотрудничества продолжалась до 1988 г. Этот рост обеспечивался долгосрочным характером межправительственных соглашений в этой области сотрудничества с 85 зарубежными странами.

В 1980–1990 гг. каждые пять лет объем экономического и технического сотрудничества возрастал на 40–45%. Соответственно возрастала и доля экспорта машин и оборудования на объекты экономического и технического сотрудничества в объеме экспорта машин и оборудования (в среднем она составляла 30–35% в год) в общем объеме экспорта.

К концу 1990 г. при техническом содействии за рубежом было построено и строилось около 5000 объектов.

До 1990 г. включительно основные объемы экономического и технического сотрудничества реализовывались в рамках государственных кредитов, на их долю приходилось около 50% объемов работ (в стоимостном выражении), из них около 10% — коммерческие кредиты и около 40% — наличные, в том числе около 3% в СКВ.

Однако в 1990–1993 гг. объемы экономического и технического сотрудничества значительно сократились, сократились и объемы экспорта инженерно-строительных услуг, предоставляемых иностранным партнерам российскими организациями.

Вместе с этим значительно изменилась структура платежей за представляемые российскими организациями экспортные услуги зарубежным партнерам. На долю государственных кредитов приходилось около 10% объемов, на коммерческие кредиты — около 16% и на наличные — 74%. Произошли и значительные изменения в структуре платежей в области инвестиционного сотрудничества с бывшими социалистическими странами. В 1992 г. их доля в государственном кредите составляла менее 40% (в 1990 г. — 70%), доля наличных снизилась до 52%, однако доля СКВ возросла почти до 30%.

На резкое снижение объемов экспорта услуг повлиял ряд факторов как внутренних (распад СССР, разрыв традиционных кооперационных связей с предприятиями, выпускающими экспортное оборудование, и строительными организациями), так и внешних (распад системы социалистических государств, ухудшение платежеспособности ряда зарубежных стран, присоединение России к международным санкциям против отдельных государств и другие).

Кроме того, в период реорганизации внешнеэкономического комплекса резко сократилось количество внешнеторговых объединений. В большинстве случаев произошло механическое их слияние или передача в отраслевые министерства, где на их базе были созданы внешнеэкономические отраслевые хозяйственные организации. Однако эти структурные изменения не привели к ощутимым изменениям в деятельности внешнеэкономических объединений.

Прочие услуги. На их долю в 1999 г. приходилось около 25% общего объема торговли услугами.

Конкурентоспособность России проявляется в области услуг связи (главным образом за счет космических разработок) и в сфере еще имеющих научнотехнических разработок.

Торговля финансовыми услугами осуществляется в основном через зарубежные финансовые структуры.

В структуре российской торговли услугами все еще практически отсутствует экспорт маркетинговых, управленческих, аудиторских, консультационных, компьютерных и ряд подобных сравнительно новых видов услуг, так как развитие многих из этих услуг тесным образом связано с достижениями в отраслях материального производства.

Существующие очевидные резервы роста экспорта услуг в сфере высоких технологий имеют пока жесткие ограничения и небольшие объемы реализации. Речь идет об услугах в области освоения космоса и космической связи, ядерных и военных технологиях.

Проблема расширения «присутствия» России на мировом рынке услуг стоит не менее остро, чем участие страны в международном обмене товарами и капита-

лом, причем как в качестве экспортера, так и импортера. Подход к ее решению базируется на тех же установках, которые определяют возможности рационализации функционирования всего внешнеэкономического комплекса России.

10.3. Стратегические ориентиры и практические задачи в развитии внешнеэкономической деятельности¹

На развитии внешних экономических связей России в полной мере отразились все просчеты и ошибки, допущенные в ходе проведения рыночных преобразований. Реформируемая по мере смены руководства система государственного управления и регулирования экономики привела к обратным негативным результатам. В итоге, с одной стороны, эта система приобрела громоздкую, крайне неэффективную форму, с другой — привела к практически полной утрате государством контроля над развитием всего народнохозяйственного комплекса страны, в том числе и его внешнеэкономического сектора.

Либерализация внешнеторгового режима проводилась в резко одностороннем порядке и в форсированных масштабах. В результате структура экспорта сложилась фактически на монокультурном сырьевом варианте, который находится в крайне уязвимом положении, зависящем от изменений конъюнктуры мирового рынка. Структура импорта также носит характер, типичный для стран со слаборазвитой экономикой. Его объемы подавили национального производителя, что привело к значительной деградации отечественной обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства.

Переориентация внешнеторговых связей на страны дальнего зарубежья нарушила складывавшиеся десятилетиями экономические отношения с республиками бывшего СССР, что лишило Россию емкого рынка, на котором могла бы найти сбыт вполне конкурентоспособная продукция российской обрабатывающей промышленности.

Товарооборот России со странами СНГ стал меньше, чем в 1991 г., в 5 раз, а их удельный вес в общем объеме российской внешней торговли снизился до 1/5. Для сравнения в странах Европейского союза доля взаимной торговли превышает 6/10 всего товарооборота стран-участниц, в НАФТА этот показатель выше 50%. Не была использована возможность налаживания совместного производства продукции на кооперационной основе — и это при том, что во времена Советского Союза межреспубликанские поставки осуществлялись на базе производственных взаимосвязей между предприятиями. Более того, расширилась практика конкуренции между ними на рынках третьих стран². Реальной полноценной интеграции на рынке Содружества достичь пока не удалось, политические амбиции лидеров ряда государств СНГ продолжают превалировать над законами экономики, диктующим необходимость разработки и реализации на практике эффективной экономической политики, ее осуществления на взаимовыгодной основе. Россия продолжает оставаться донором, кредитующим поддержание экономики некоторых других государств³.

¹ Раздел подготовлен на основе работ, выполненных ВНИКИ для Минторга РФ и Минэкономразвития РФ в 1999–2000 гг.

² По расчетам специалистов бывшего Минторга России, в результате усиления конкуренции на рынке ЕС со стороны партнеров по СНГ (в первую очередь Украины и Казахстана) суммарные потери России в связи с сокращением традиционного экспортного рынка для отечественных товаров составили порядка 3,0–3,2 млрд долл. за период 1997–1999 гг.

³ К лету 1998 г., когда Россия оказалась на грани финансового банкротства, долг ее со стороны бывших союзных республик вырос до 7,2 млрд долл. США. Сейчас этот долг сократился примерно до 5,5 млрд долл. или примерно 20% годового бюджета России. Основная часть долгов приходится на недоплатежи за российские поставки энергоресурсов.

К сожалению, до сих пор не удалось добиться адекватных ответных шагов западных партнеров в «открытии» их национальных рынков для отечественного экспорта, наоборот, его дискриминация усиливается, расширяется и приобретает все более откровенные формы при пассивном поведении российской стороны.

Следует подчеркнуть, что при острой потребности в инвестиционных ресурсах и емком рынке для вложения иностранных капиталовложений в России за годы реформ не удалось сформировать приемлемого климата для их притока. Активно декларируемые на законодательно-правовом уровне меры по созданию таких благоприятных условий оказались малоэффективными. Российский инвестиционный рынок оказался привлекательным — до августа 1998 г. — полем для вложения спекулятивных капиталов, которые в необходимом объеме так и не дошли до реального сектора экономики. Прямые иностранные инвестиции по-прежнему идут или в стратегически важные для партнеров отрасли (топливно-сырьевой комплекс и производство полуфабрикатов), или в отрасли с быстрой окупаемостью капиталовложений (пищевая промышленность, торговля, сфера обслуживания).

В условиях глобализации и интернационализации мирового хозяйства страна не может отгородиться от внешнего рынка, так как этот процесс носит объективный и необратимый характер и внешнеэкономические связи могут стать весомым позитивным фактором роста эффективности национальной экономики. Однако эта возможность не может быть реализована одномоментно. Внешнеэкономический сектор является лишь составной структурообразующей частью всего народнохозяйственного комплекса, и как ни важна его роль в хозяйственном развитии страны, особенно в условиях объективно резко возросшей зависимости экономики от внешней среды, специальные рецепты его оздоровления могут разрабатываться и применяться только в рамках улучшения делового климата России в целом. Только на фоне комплексной взвешенной и до конца просчитанной общезкономической, промышленной, инвестиционной, налогово-тарифной и региональной политики может быть построена эффективно действующая внешнеэкономическая политика.

В центре системы управления и регулирования ВЭД должны стоять интересы государства и законопослушных экспортеров и импортеров. Поэтому, в первую очередь, средствами внешнеторговой политики необходимо обеспечить защиту этих интересов. Речь идет о разработке и принятии комплекса взаимосвязанных законодательных, торгово-политических, административно-технических и иных мер, позволяющих завершить формирование целостной системы государственного регулирования ВЭД с учетом прогрессивного мирового опыта и создать условия для достижения стратегических целей национального экономического развития в долгосрочной перспективе.

Принципиальным моментом является то, что топливно-сырьевая специализация России сохранится в обозримой перспективе, в связи с чем задача состоит в повышении эффективности и более полной отдаче топливно-сырьевого экспорта, обеспечении его устойчивости и предсказуемости.

В чистом виде инновационной экономики не существует, а в каждом случае активная инновационная деятельность в отдельных секторах хозяйства сочетается с сохранением традиционной специализации, в том числе и на добыче и переработке топливно-сырьевых ресурсов. Такие страны, как Норвегия, Великобритания, Канада, Австралия, в значительной степени специализируются на экспорте топливно-сырьевых ресурсов, но от этого они не переходят в разряд слаборазвитых государств, а, наоборот, наращивают свой экономический потенциал. При этом важны не столько параметры топливно-сырьевой специализации, сколько возможности ее использования для повышения эффективности

национального хозяйства в целом, развития и улучшения технического уровня сложных обрабатывающих отраслей.

В условиях стабилизации российской экономики и повышения деловой активности в стране акценты в развитии внешней торговли объективно смещаются из преимущественно количественной, призванной любой ценой поддержать производство и наполнить бюджет, в качественную плоскость. На первый план выдвигаются структурные параметры развития внешнеторговой деятельности.

В экспорте следует ориентироваться на формирование двухполюсной модели международной специализации, основанной на использовании ее естественных конкурентных преимуществ в природно-ресурсной сфере и высокого технологического потенциала оборонных и ряда других отраслей.

При сохранении значительных объемов топливно-сырьевого экспорта в ближайшей и более отдаленной перспективе необходимо добиваться последовательного снижения удельного веса соответствующей продукции в структуре поставок и повышения народнохозяйственной эффективности этой деятельности, а именно:

- способствовать созданию условий для более глубокой переработки природного сырья в целях извлечения дополнительных экспортных доходов;
- усилить целенаправленное воздействие государства на формирование мировой товарной конъюнктуры на тех рынках, где российские поставки являются важным конъюнктурообразующим фактором (на рынках энергоносителей, ряда черных и цветных металлов, минеральных удобрений и некоторых других товаров);
- содействовать географической диверсификации российского топливно-сырьевого экспорта, в том числе преодолению чрезмерной зависимости от поставок энергоносителей в страны европейского региона, проката черных металлов в США и т. д.;
- вести последовательную работу по недопущению торговых конфликтов на внешних рынках, а в случае их возникновения — содействовать оперативному урегулированию споров и предотвращению торговых потерь;
- способствовать повышению бюджетных доходов от экспорта топливно-сырьевых товаров путем избирательного и временного установления экспортных пошлин по наиболее доходным позициям, а также применения механизма минимальных экспортных цен для целей налоговых платежей;
- изучить возможности введения лицензирования вида деятельности по отдельным группам сырьевых товаров, поставки которых в наибольшей степени децентрализованы и соответственно в меньшей мере поддаются государственному контролю;
- усилить взаимодействие государства и экспортеров, их союзов и объединений в целях координации выступлений на внешних рынках и поддержания благоприятной ценовой конъюнктуры;
- содействовать модернизации и технической реконструкции топливно-сырьевых отраслей как важнейшего условия обеспечения устойчивого и эффективного топливно-сырьевого экспорта.

Формирование высокотехнологичного сегмента российского экспорта должно стать безусловным приоритетом национальной экономической политики и реализовываться через механизмы прямой государственной поддержки, включая финансовую.

Военно-техническое сотрудничество (ВТС) на сегодняшний день является основной составляющей российского высокотехнологичного экспорта, которая сохранится и на ближайшую перспективу. Это объективно предполагает совершенствование государственного управления и улучшение координации дея-

тельности в сфере ВТС; увеличение доли поставок спецтехники в счет погашения задолженности страны и получение валютных ресурсов; совершенствование механизма финансирования экспортной части государственного оборонного заказа; диверсификацию рынков сбыта отечественных вооружений и спецтехники.

Помимо военно-технической продукции Россия располагает высоким технологическим потенциалом на ряде направлений гражданского производства, обеспечиваемого в том числе конверсионными предприятиями. В рамках федеральной программы развития экспорта, ввиду ограниченности возможностей бюджетного финансирования, следует сконцентрировать работу на приоритетных проектах, в первую очередь в высокотехнологичных отраслях (авиационное, космические технологии, телекоммуникации, атомная промышленность). При этом проекты, отбираемые для государственной поддержки, должны определяться на конкурсной основе.

Важнейшим условием успешного продвижения отечественной высокотехнологичной продукции на внешние рынки является надлежащее обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности при непосредственном участии специализированных российских агентств.

Эффективная реализация двухполюсной модели участия России в международном разделении труда предполагает переход от пассивной экспортной политики занятия свободных или малоэффективных рыночных ниш к активному позиционированию отечественной экспортной продукции на перспективных растущих зарубежных рынках. В этой связи повышается роль целенаправленной государственной поддержки экспортной деятельности по следующим основным направлениям:

- использование рыночных механизмов для кредитования производства продукции на экспорт с постепенным переносом центра тяжести с бюджетного финансирования и государственных гарантий на решение этих вопросов силами крупных коммерческих банков и ведущих страховых компаний;
- более активное применение механизмов налогового поощрения экспортеров;
- поддержка участия российских организаций в сооружении промышленных объектов за рубежом и поставок комплектного оборудования на основе межправительственных соглашений с предоставлением кредитов на срок более одного года;
- создание благоприятных условий для участия российского бизнеса в перспективных международных проектах, осуществляемых на условиях тендера, при активной дипломатической, консультационной и информационной помощи государства;
- наращивание усилий по прямому позиционированию российской экспортной продукции на внешних рынках путем широкого привлечения отечественных бизнесменов к участию в международных выставках и ярмарках, организации зарубежных торговых миссий, различного рода коммерческих презентаций и семинаров силами российского загранаппарата.

Важнейшим направлением деятельности государства в области стимулирования экспорта является создание более благоприятных условий доступа российских товаров на внешние рынки.

В этой связи необходимо активизировать работу по отмене дискриминационных ограничений в отношении российского экспорта, в том числе добиваться признания за Россией статуса страны с рыночной экономикой. Здесь нужно шире задействовать сами предприятия-экспортеры, их союзы и объединения, а также торговые представительства и российские части межправительственных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству. Для этих же целей сле-

дует эффективнее использовать возможности членства России в международных организациях.

Необходимо проводить более наступательную внешнеторговую политику, предпринимая адекватные шаги по отношению к странам, ограничивающим доступ российских товаров на свои рынки. Важно разработать закон, позволяющий принимать ответные меры против государств, вводящих необоснованные ограничения на ввоз российских товаров.

В условиях неуклонного усиления международной конкуренции за рынки сбыта повышается роль массированного внешнеполитического обеспечения экспортной деятельности, включая весь арсенал дипломатических средств (визиты руководителей государства, проведение официальных мероприятий, дипломатическая поддержка и др.).

В импорте следует стремиться к повышению удельного веса инвестиционной составляющей и снижению доли продукции потребительского назначения. Принципиальным является сокращение прямо конкурирующего импорта, особенно в потребительском секторе, и увеличение ввоза продукции дополняющего ассортимента, прежде всего прогрессивного технологического оборудования.

Следует также стремиться к рационализации географической структуры импорта, ориентируясь на соотношение цена-качество, а также наличие реальных сравнительных преимуществ, воплощенных в закупаемой продукции. При этом средствами торговой политики необходимо ограничивать ввоз товаров, чей успех на российском рынке в значительной степени объясняется высокими расходами на рекламу и маркетинговую политику, с одной стороны, и кризисным состоянием отечественного производства, с другой стороны.

В современных условиях повышение эффективности импортной деятельности предполагает решение следующих задач:

- целенаправленное снижение ставок ввозных таможенных пошлин на машины и оборудование, комплектующие изделия, а также отдельные виды технологического сырья, необходимые для производства конкурентоспособной продукции, и сохранение, а в отдельных случаях повышение ставок на товары, производство которых налажено в стране в достаточном объеме;
- последовательное использование преференциальных режимов ввоза в рамках осуществления инвестиционных проектов с участием иностранного капитала, в целях налаживания экспортоориентированного производства и решения задач ускорения национального хозяйственного развития;
- более активное использование возможностей, предусмотренных федеральным законом «О мерах по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли товарами», включая применение защитных, антидемпинговых и компенсационных мер;
- проведение работы по дальнейшей разумной детализации таможенного тарифа; более широкое применение практики установления в необходимых случаях сезонных пошлин и импортных тарифных квот в интересах повышения гибкости и действенности национальной тарифной политики;
- расширение практики заявительного лицензирования импорта наиболее чувствительных товаров, отдельных видов внешнеторговой деятельности.

Совершенствование структуры торгово-экономических связей России предполагает максимальное использование выгод, предоставляемых стране ее евразийским расположением, соблюдение сбалансированного и взвешенного подхода к выработке приоритетов в региональном сотрудничестве. С течением времени эти направления могут корректироваться в зависимости от изменения акцентов в геополитических и экономических интересах России.

Необходим более реалистичный подход к проблеме совершенствования внешнеэкономических связей России на многосторонней основе.

В этих условиях стратегия России должна быть нацелена на создание условий для постепенного перехода от начальных к более продвинутым стадиям экономического сотрудничества.

Вместе с тем региональная интеграция с другими странами должна происходить только на принципах, совместимых с дальнейшей интеграцией России в мировое сообщество. Тенденция к регионализации никоим образом не должна подавлять тенденцию к глобализации мирохозяйственных связей. Интеграция же с другими государствами отвечает стратегическим интересам России лишь тогда, когда она будет содействовать решению этой ключевой задачи.

Одной из важнейших задач провозглашенного Россией стратегического курса на ее интеграцию в мировую экономику является присоединение к Всемирной торговой организации.

В стратегическом плане Россия заинтересована в присоединении к ВТО в целях равноправного участия в международных экономических отношениях, которые в значительной степени регулируются нормами и правилами данной международной организации. Вместе с тем присоединение к ВТО сопряжено с решением комплекса сложных проблем, охватывающих не только внешнеэкономические связи, но и в целом экономику страны.

Оценка последствий этой акции с точки зрения обеспечения экономической безопасности, учитывая ее нынешнее социально-экономическое положение, носит неоднозначный характер.

В частности, вступление в ВТО открывает возможность:

- расширить доступ отечественной продукции, особенно изделий обрабатывающей промышленности, на мировые рынки, что должно способствовать улучшению структуры российского экспорта;
- устранить дискриминационные ограничения в условиях реализации на внешних рынках российских товаров;
- получить доступ к механизму ВТО разрешения торговых споров и добиться обеспечения достаточной степени защиты интересов отечественных производителей на внутреннем рынке;
- использовать членство в ВТО для достижения статуса страны с рыночной экономикой;
- обеспечить непосредственное участие в разработке норм, регулирующих международные торговые связи.

Вступая в ВТО, Россия в создавшихся условиях может реально рассчитывать на получение поддержки этой организации в пресечении недобросовестной торговли со стороны иностранных поставщиков на ее внутреннем рынке, а также на гарантию своего участия в деятельности этого мирового форума, что позволит ей непосредственно и на равноправной основе участвовать в выработке правил международной торговли. Однако недопустимо, очевидно, добиваться приема в ВТО любой ценой. Необходимо, чтобы «входная плата» при присоединении к этой организации перекрывалась реальными выгодами от участия в ее деятельности. При этом при вступлении в ВТО должны быть соблюдены как минимум следующие условия:

- обеспечение необходимого уровня защиты приоритетных и стратегически важных отраслей и сфер национальной экономики. Это предполагает поддержание в начальный период структурной перестройки, по возможности, более высокого, чем в развитых странах, уровня таможенных тарифов, а также применение комплекса других защитных мер, не противоречащих нормам ВТО; максимально возможное сохранение системы государственной поддержки сельского хозяйства и ряда других ключевых отраслей экономики страны;

- установление переходного периода (не менее 10 лет) для осуществления мер по дальнейшей либерализации внешнеэкономического режима и по упорядочению законодательства с учетом необходимости постепенной адаптации отечественной экономики к нормам ВТО; темпы движения страны к членству в ВТО должны соизмеряться с ее возможностями;
- увязывание российских обязательств по открытию отечественного рынка с обязательствами членов ВТО по признанию России страной с рыночной экономикой и устранению дискриминирующих ее положений в их законодательствах.

Из всего круга проблем, с которыми может столкнуться страна в результате присоединения к ВТО, наиболее сложный и многообразный их комплекс сосредоточен в сфере торговли услугами, которая регулируется Генеральным соглашением по торговле услугами с ГАТС. Объясняется это тем, что конкурентоспособность России в торговле значительной частью услуг, как правило, значительно ниже, чем в торговле товарами. Отечественный рынок услуг все еще недостаточно развит, зачастую не имеет соответствующей законодательной базы, где были бы зафиксированы режимы для российских и иностранных поставщиков услуг, не всегда оформлен организационно (в союзы и ассоциации, как это имеет место в экономически развитых странах, что значительно облегчает выработку согласованной позиции по вопросам развития отдельных секторов этого рынка). Характерной чертой российского рынка услуг является также то, что многие его секторы (в отличие от товарных рынков) и отечественные производители с самого основания пользовались преимуществами монопольного положения.

Следовательно, хотя в стратегическом плане присоединение России к ГАТС создает объективные предпосылки для возможного расширения внешней торговли российскими услугами, содействуя совершенствованию ее структур, в частности, за счет активизации инвестиционного сотрудничества с зарубежными партнерами, однако рассчитывать на рывок в этой области страна может лишь в перспективе. Потребуется немало времени и напряженных усилий российских предпринимателей, чтобы предлагаемые ими услуги начали отвечать высоким требованиям мирового рынка, как по качественным характеристикам, так и ассортименту.

Говоря о перспективах развития российского рынка услуг, необходимо учитывать следующие возможные реалии.

1. На рубеже XXI века Европейский союз, на долю которого сейчас приходится 35% внешнеторгового оборота России, вступает в новый этап своего расширения за счет государств Центральной и Восточной Европы и Балтии. Их число может быть в перспективе увеличено с 15 до 26.

За счет расширения ЕС заметно увеличит свой ресурсный потенциал (территорию — на 34%, население — на 29%). ЕС может превратиться в крупнейший в мире рынок с 500 млн потребителей, сохраняя пространственную перспективу для дальнейшей интеграции.

ЕС-26 окажется частично «посаженным» в прежнюю внешнеторговую инфраструктуру СЭВ, что позволит активнее продвигать на европейские рынки российские товары и услуги, особенно энергетические и транспортные услуги. В этих условиях значительно увеличится протяженность общей границы России и стран ЕС, что даст возможность вовлечь сопредельные российские регионы в трансграничное хозяйственное сотрудничество, в том числе на льготных режиме и условиях. Могут получить «второе дыхание» и схемы многостороннего экономического сотрудничества с участием России в бассейнах Баренцева, Балтийского и Черного морей.

2. Единый внешний таможенный тариф в ЕС заметно ниже, чем национальные тарифы присоединяющихся стран. По подсчетам Экономической комис-

сии ООН, для Европы эта разница достигает по основным российским товарам 12–23 процентных пунктов (минеральное сырье — до 12, текстиль — 15, машины и химикаты — 18, лес и черные металлы — 21 и нефтепродукты — 23).

3. Присоединяющимся к ЕС новым странам придется отказаться и от количественных ограничений российского ввоза товаров и услуг, так как в ЕС их применение носит лишь исключительный характер. Наоборот, третьим странам, включая Россию, периодически предоставляются льготные квоты на ввоз по сниженным таможенным ставкам тех товаров, в которых Евросоюз испытывает временную нехватку.

4. Наконец, в странах-претендентах должно будет введено единое и предсказуемое регулирование транзита взамен нынешнего негарантированного и вымогательского, обустроена цивилизованная таможенная граница, что уменьшит ущерб России от контрабанды и таможенных нарушений, особенно в странах Балтии, поскольку на базе европейского права и в его системе четко выстроенных органов правосудия открывается возможность защищать в присоединяющихся странах интересы российских предприятий, которым гораздо легче будет оперировать в едином правовом поле ЕС-26, чем в прежних национально фрагментированных правовых порядках.

5. Вместе с тем расширение ЕС имеет свои негативные экономические последствия, поскольку будет увеличиваться переориентация экономических связей присоединяющихся стран с Востока на Запад. На их «европеизированные» территории может уйти значительная часть иностранных инвестиций.

Протекционистская единая сельскохозяйственная политика закроет рынки присоединившихся к ЕС стран для российского аграрного экспорта. Та же политика может привести к росту местных цен на сельхозпродукцию, что лишит Россию важного источника дешевого аграрного импорта. Существующее в настоящее время частичное субсидирование аграрного экспорта ЕС в третьи страны, по решению Уругвайского раунда ГАТТ и по бюджетным причинам, будет на перспективу последовательно сокращаться. Однако на присоединяющиеся страны также распространится жесткая политика конкуренции в ЕС, в том числе антидемпинговые правила, которые являются пока дискриминационными для России.

Вместе с тем главные потенциальные трудности российскому экспорту на данные рынки возникают в сфере стандартизации и сертификации продукции и услуг. В настоящее время применяемые бывшие технические нормы СЭВ в присоединяющихся странах, по которым в основном работает и российская промышленность, будут постепенно заменяться на нормы ЕС, что подразумевает необходимость масштабной переаттестации экспортной продукции, в первую очередь машиностроительной, химической, текстильной и пищевой, на которую распространяются такие нормы.

С 1 января 1998 г. Российская Федерация участвует в преференциальной зоне сотрудничества, объединяемой межправительственной ассоциацией Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС)¹. На нее в совокупности приходится около 18% всего внешнеторгового оборота России. Он может оказаться достаточно перспективным в плане наращивания объемов торговли, инвестиционного сотрудничества и по другим направлениям взаимодействия. АТЭС в отличие от ВТО представляет в основном форум, а не организацию и пока не предусматривает принятия странами-членами обязательств в области либерализации и упорядочения внешнеэкономических отношений. Даже взаимное снижение таможенных пошлин, являющееся обычно первым серьезным шагом на пути формирования региональных экономических объединений, между членами АТЭС пока откладывается.

¹ В состав АТЭС входят США, Китай, Япония, Южная Корея, Сингапур, Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Бруней, Вьетнам, Лаос, Мьянма и другие страны.

Тем не менее и в данном случае следует учитывать тот факт, что подключение России к АТЭС, так же, как и к европейской интеграции, по своим последствиям не может быть оценено однозначно, поскольку это связано с некоторым нарушением баланса сил и интересов в данных группировках. В связи с этим внешнеэкономическая политика России должна быть построена с учетом до конца просчитанных последствий такой интеграции и существующих в международном обмене экономических и политических реалий.

В первую очередь в ближайшей перспективе должна претерпеть кардинальные изменения государственная политика в области регулирования **иностранных инвестиций**, так как в настоящее время климат для эффективного вложения капитала в реальный сектор экономики России малопривлекателен не только для иностранных, но, в первую очередь, для российских инвесторов. Поэтому его улучшение должно не являться данью иностранной моде, стремлением быть не хуже других, а стать одним из основным инструментом в системе отлаженного механизма регулирования процессов восстановления и развития экономического потенциала страны. Ключевой вопрос — создание реально функционирующего законодательного и нормативно-правового поля для инвесторов, гарантирующего им возможность стабильного бизнеса.

Зарубежные страны до сих пор ориентируются на разработанные в 1993 г. МВФ и МБРР «руководящие принципы для иностранных инвестиций». Эти принципы, утверждающие одинаковый режим для иностранных и национальных инвесторов, недискриминацию в отношении зарубежных капиталов, признание принимающей стороной права использования национальных судебных органов, стали основой для разработки рекомендаций по национальной политике в области иностранного инвестирования. Эти исходные принципы в разных странах реализуются по-разному.

В экономически развитых странах, как правило, отсутствует специальное законодательство, регулирующее приток иностранного капитала в национальную экономику. Отдельные нормативные установки имеются лишь в законодательных актах, регулирующих деятельность фирм в сфере бизнеса в целом, в области внешней торговли, банковской деятельности, а также в отдельных ключевых отраслях. Прямые ограничения для иностранных инвесторов действуют, как правило, лишь по соображениям национальной безопасности и необходимости защиты конкурентных позиций отечественных производителей.

В развивающихся странах и странах с переходной экономикой, наоборот, чаще всего присутствует акцент, определяющий иной подход к организации и функционированию предприятий с иностранным капиталом. Здесь чаще всего разрабатываются и применяются специальные законы и нормативно-правовые акты, в которых предусмотрено как предоставление определенных, порой значительных льгот (в основном таможенно-налоговых) для иностранных инвесторов, так и введение прямых запретов или ограничений их деятельности в отдельных сферах экономики.

Россия в своей политике в первые годы реформирования привлечения иностранных инвестиций изначально отдавала предпочтение разного рода льготам. Они очень часто рассматривались как панацея от общего неблагоприятного инвестиционного климата и важнейшее средство в международной конкурентной борьбе за иностранные инвестиции. Сегодня число таких льгот на федеральном уровне сократилось, но на региональном уровне их довольно много.

Опыт работы иностранных фирм на инвестиционном рынке России показал, что вопрос о возможности получения льгот для них не является главным — гораздо более важным признается стабильность и предсказуемость законодательства и гарантии со стороны государства развитию бизнеса.

В нынешних сложных экономических условиях следует отказаться от дальнейшего расширения льгот и финансовых гарантий иностранному капиталу. Причем при выборе между этими инструментами гарантии более предпочтительны. В любом случае стимулирующие исключения должны предоставляться в целях дополнительного привлечения иностранных вложений лишь в отдельные приоритетные отрасли и регионы при одновременном введении отраслевых и региональных ограничений и прямых запретов на деятельность зарубежных инвесторов. Следует расширить и специфические формы инвестиционного сотрудничества.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Основные этапы осуществления реформы в области регулирования внешнеэкономической деятельности в России.
2. Развитие внешней торговли России в процессе рыночных преобразований.
3. Экспортный потенциал России.
4. Инвестиционный климат в России для зарубежных капиталовложений.
5. Российский экспорт и импорт услуг.
6. Основные направления совершенствования системы государственного регулирования внешнеэкономических связей в России.
7. Россия и СНГ — итоги и перспективы развития общего рынка.
8. Проблемы присоединения России к ВТО.
9. Внешнеэкономический комплекс России в структуре национальной экономики — тенденции и перспективы развития.
10. Итоги реформы внешнеэкономических связей в России и основные направления совершенствования системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
11. Проблемы внешнеэкономического сотрудничества России на многосторонней основе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Актуальные проблемы вхождения России в мировое хозяйство. М.: Центр внешнеэкономических связей РАН, 1998.
2. Андрианов В. Д. Россия в мировой экономике. М.: Международные отношения, 1998.
3. Андрианов В. Д. Россия. Экономический и инвестиционный потенциал. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999.
4. Ближнее и дальнее зарубежье в геоэкономической стратегии России. М.: ИМЭМО РАН, 1997.
5. Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы. М.: ВНИКИ, 1999–2000, № 1–2.
6. Водянов А. Промышленные мощности: состояние и использование // Экономист. 1999. № 9.
7. Давыдов О. Д. Внешняя торговля: время перемен. М.: Медиа, 1996.
8. Данильцев А. В. Международная торговля: инструменты регулирования. М.: Деловая литература, 1999.
9. Долгов С. И. Глобализация экономики — новое слово или новое явление. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1998.
10. Иностранная инвестиция в России. Современное состояние и перспективы. М.: Международные отношения, 1995.
11. Кудров В. Производительность труда в промышленности России, США, Франции и Великобритании // Вопросы экономики. 1999. № 8.
12. Мальков Э. Д. Оценка инвестиционного климата в России // Внешнеэкономический бюллетень. 2000. № 1.

13. Народное хозяйство Российской Федерации. М.: Госкомстат России, 1999.
14. Николаев О. Н. Почему не идут иностранные инвестиции в Россию? // Власть. 1999. № 12.
15. Новиков Ю. Н. Инвестиционная политика в России. СПб., 1999.
16. Орешкин В. А. Внешнеэкономический комплекс России. Проблемы и перспективы развития. М.: РТА ГТК РФ, 1999.
17. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
18. Россия в цифрах: Крат. стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.
19. Социально-экономическое положение Российской Федерации. Январь–апрель 2000 г. М.: Госкомстат России, 2000.
20. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. М.: Финансы и статистика, 1999.
21. Экономика России: рост возможен. Исследование производительности ключевых отраслей / Mc Kinsey Global Institute. М., 1999. № 10.
22. Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999.

Глава 11

РЕКРЕАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

11.1. Сущность рекреационного потенциала и его структура

Современный этап развития любой национальной экономики характеризуется повышением степени направленности действующих в ней хозяйственных структур на решение социальных задач и проблем, стоящих перед обществом и государством.

Для мировой экономики 70–80-х гг. типичными были изменения, связанные с усилением ее целевой ориентации на развитие человека и социальной инфраструктуры. Человеческий фактор стал не просто источником экономических возможностей, но и жестким экзаменатором социальной дееспособности экономики.

Недовложение средств в образование, культуру, нравственность и отдых населения имеет крайне тяжелые последствия для экономики и общества.

Исторический опыт свидетельствует, что только те страны добились процветания, где решение социальных проблем, улучшения жизни народа и всестороннего развития членов общества является настоятельной потребностью самого хозяйственного развития.

Понятие социальной сферы достаточно многогранно. В нее включены самые различные отрасли национальной экономики: учреждения здравоохранения, образования, культуры, предприятий торговли и общественного питания, отдыха и др.

Важное место среди отраслей социальной сферы национальной экономики принадлежит активному отдыху населения (рекреации)¹.

Еще в 60-е гг. в западноевропейских странах произошли существенные сдвиги в структуре духовных ценностей общества. Известный немецкий социолог В. Фрейер назвал этот процесс переходом «от общества рабочего времени к обществу свободного времени».

Тенденция к увеличению свободного времени является объективным фактором дальнейшего поступательного развития активного отдыха населения.

¹ Рекреация — активный отдых населения как средство восстановления физических и духовных сил после повседневного труда с целью его продолжения.

Неслучайно в экономически развитых странах рост общественного богатства сопровождается сокращением доли расходов на питание и предметы роскоши в структуре общих потребительских расходов граждан. Одновременно растет доля расходов на отдых и организацию свободного времени. Самая большая доля в мировом потреблении рекреационных услуг приходится на европейские страны. Так, доля рекреационных услуг в общем объеме потребления товаров и услуг населением Австрии составляет 8,9%, Норвегии — 6,7, Швейцарии — 5,6, Германии — 3,7, Италии — 2,0%.

Если исходить из самых известных теорий мотивации американского профессора психологии Брентонского университета А. Маслоу (1908–1968 гг.), то люди живут разнообразными потребностями, и все они имеют далеко не одинаковую значимость для человека и в совокупности образуют строгую иерархическую структуру. Потребность в отдыхе относится к высшей иерархии пирамиды потребностей.

Однако для того чтобы эта потребность приобрела массовый характер, общество должно достичь достаточно высокого уровня благосостояния. Этому способствуют такие социально-экономические факторы, как повышение благосостояния, увеличение продолжительности оплачиваемых отпусков, рост предложения рекреационных услуг.

Потребность в активном отдыхе представляет собой сложное социально-экономическое явление.

Как элемент социальной сферы рекреация способствует не только сохранению здоровья и рабочей способности, но и удовлетворению культурно-просветительных потребностей населения.

Поэтому потребность в рекреационных услугах является комплексной и включает в себя совокупность частных потребностей (физическую, духовную, интеллектуальную, эмоциональную, социальную потребности).

В настоящее время потребность в рекреационных услугах приобретает все более ярко выраженную социальную направленность, становясь потребностью не только в восстановлении биоэнергетического потенциала индивидуума в целях усиления его жизнедеятельности, но и в обеспечении его многообразных функций в трудовой деятельности и социальной активности.

Потребность является достаточно динамичным элементом системы и меняется с ростом численности населения, изменениями его структуры, ростом его материального благосостояния.

Спрос на рекреационные услуги также отличается неустойчивостью и зависит от моды, рекламы, популярности услуг, культурного уровня населения.

Для определения рекреационной потребности населения необходимо проанализировать действие совокупности факторов, влияющих на ее формирование и развитие, среди которых целесообразно выделить следующие:

1. Факторы, действующие на уровне производительных сил:

1.1. Общеэкономические факторы, такие, как общий уровень развития национальной экономики, объем и структура производства продукции и услуг, удовлетворяющих комплексную потребность населения в отдыхе.

1.2. Демографические факторы, такие, как состояние здоровья и физиологические особенности, половозрастной состав населения, семейное положение, степень урбанизации и соотношение городского и сельского населения.

Все они определяют потребность лишь в самом общем виде.

2. Факторы, воздействующие на уровень производственных отношений:

2.1. Факторы, действующие на стадии производства, среди которых: распределение населения по отраслям и сферам занятости, профессиональный состав трудовых ресурсов, условия труда, длительность ежегодного отпуска и время его предоставления.

2.2. Факторы, действующие на стадии потребления, среди которых выделяются показатели, характеризующие степень удовлетворения различных потребностей населения (помимо потребности в отдыхе).

3. Факторы, воздействующие на надстроечные отношения.

К ним относятся следующие укрупненные показатели: культурный уровень населения и его дифференциация, тип культурной жизни, социальный состав населения, организация рекламы и информации, а также социально-психологические факторы — интенсивность культурных и деловых связей, широта общения с туристами, влияние моды, национальные традиции.

Факторы, входящие в группы 1.1, 1.2 и 2.1 с определенной долей условности можно назвать факторами, влияющими на формирование потребности в отдыхе; факторы групп 2.2 и 3 можно было бы назвать факторами, которые определяют ценностную ориентацию личности и групп населения, видоизменяя потребность в спрос.

4. Факторы, формирующие платежеспособный спрос.

Данную группу факторов характеризуют показатели: распределение национального дохода, общественные фонды потребления, денежные доходы населения и их дифференциация, цены на путевки и другие рекреационные услуги, транспортные тарифы и стоимость проезда до места отдыха.

Существующая ситуация на рынке рекреационных услуг в начале третьего тысячелетия во многом определяется именно этой группой факторов.

Для максимального удовлетворения потребности в рекреационных услугах необходимо определить фактический уровень потребления рекреационных услуг различными группами населения, иметь точные представления о том, насколько этот уровень отвечает научным представлениям о рациональном объеме и структуре потребления.

Классификацию потребности в различных видах рекреационных услуг можно представить через совокупность структурных элементов, а также в виде совокупности типов и видов рекреационной деятельности, через которые осуществляется удовлетворение данной потребности.

Конкретные сочетания видов рекреационной деятельности и условий их осуществления (элементов системы отдыха) формируют совокупность форм активного отдыха, которые различаются по следующим признакам:

1. По целевой направленности — лечение, отдых, занятия спортом, охота и рыбная ловля, ознакомление с культурно-историческими достопримечательностями, возможности обогащения знаниями, общение с природой.

2. По характеру отдыха — стационарный и в движении, причем стационарный отдых можно классифицировать по виду средств размещения, а отдых в движении — по средствам передвижения (с использованием традиционных транспортных средств и их экзотических видов, таких, как канатная дорога, фуникулер, дельтаплан и т. п.).

3. По сезону отдыха — летний, зимний, межсезон (полусезон).

4. По форме участия — индивидуальный, групповой, семейный (с детьми, без детей).

На основе учета данной классификации факторов становится возможным углубленное и всестороннее исследование проблем удовлетворения потребностей населения в активном отдыхе, а также перспектив формирования и развития рекреационного комплекса национальной экономики.

Многосложный процесс по удовлетворению рекреационных потребностей осуществляется в самом общем виде в следующих формах: оздоровительного отдыха, туризма, курортно-санаторного лечения.

В современных условиях наряду с существованием традиционных форм активного отдыха появляются новые формы отдыха, направленные на их боль-

шую дифференциацию по интересам населения, а также обеспечивающие наиболее высокий уровень сервиса.

Наблюдается также тенденция к активизации отдыха, к синтезу спортивно-оздоровительных и культурно-познавательных его функций через усиление и дальнейшее развитие обеих функций. Это выражается в создании комплексных центров и районов отдыха с широким спектром форм отдыха, занятий спортом и культурно-познавательных услуг.

Одним из путей удовлетворения потребностей населения в рекреационных услугах является формирование рекреационных комплексов.

Эти комплексы представляют собой сложную многоотраслевую и многоуровневую структуру. Речь пойдет о макроуровне этой структуры, т. е. уровне национальной экономики.

Рекреационный потенциал является ядром социального блока национальной экономики и при хорошей внутренней организации и широких международных связях может стать одним из наиболее доходных источников национальной экономики.

Под рекреационным потенциалом понимается единая система природных, спортивно-туристских, лечебно-оздоровительных и социально-культурных подсистем, характеризующихся функциональной взаимосвязанностью и территориальной целостностью, приводимая в движение сопряженными с ней отраслями (сельское хозяйство и пищевая промышленность, пассажирский транспорт и связь, торговля и общественное питание).

Задачи, решаемые при формировании рекреационного комплекса, распределяются следующим образом:

- рациональное размещение рекреационных учреждений по территории страны с учетом природно-климатических и других условий;
- всестороннее и эффективное использование имеющихся рекреационных ресурсов;
- формирование оптимальных пропорций между отраслями рекреационного комплекса;
- достижение оптимального соотношения между отраслями специализации, сопутствующими отраслями и инфраструктурой;
- улучшение тепло, водо- и энергоснабжения, как путем создания их собственной базы, так и за счет получения этих ресурсов из других регионов страны;
- создание местных ремонтных, реставрационных и строительных баз;
- обеспечение услугами коммунально-бытового и культурного обслуживания, общественного питания, потребительскими и сувенирными товарами;
- развитие высокопродуктивного сельского хозяйства и пищевой промышленности, обеспечивающих в максимальной мере потребности отдыхающих и местного населения в высококачественном продовольствии;
- развитие современной транспортной системы, всех видов связи и современного сервиса, всемерное развитие и рационализация внутрирайонных и межрайонных транспортных связей;
- обеспечение занятости населения и рациональное использование трудовых ресурсов;
- обеспечение безопасности как местного населения, так и ожидаемого контингента туристов и отдыхающих;
- охрана и улучшение природной среды на рекреационных территориях.

Рекреационные ресурсы состоят из совокупности природных и искусственно произведенных человеком объектов, пригодных для создания условий для удовлетворения потребностей населения в активном отдыхе и полноценном лечении.

Динамичное развитие рекреационного комплекса национальной экономики требует наличия обеих групп ресурсов. Следует всегда иметь в виду, что даже при высокой привлекательности природных ресурсов без наличия коммуникаций, средств связи, коммунальной инфраструктуры, памятников культуры и искусства развитие рекреации для широкого круга потребителей невозможно.

Рекреационные ресурсы должны обладать следующими основными свойствами: аттрактивностью (привлекательностью), в том числе: климатическими условиями; доступностью; степенью изученности; экскурсионной значимостью; пейзажными и видеозэкологическими характеристиками; благоприятными социально-демографическими характеристиками; потенциальным запасом.

Условия, в которых происходит формирование и развитие рекреационного комплекса, подразделяются на 3 группы.

1. Базисно-ресурсные условия — в этом качестве выступают локальные природно-климатические ресурсы, обуславливающие начальную стадию формирования рекреационного комплекса (использование минеральных источников, целебных грязей, солевых пещер и т. п.).

2. Пространственно-экономические условия, которые характеризуются двумя моментами: комплексы развиваются либо на базе крупных городских агломератов, как правило, в районах, достигших высокой степени экономического развития, либо исходя из специфического географического положения той или иной территории.

3. Социально-экономические условия, характеризующиеся тем, что размещение и уровень развития комплексов диктуются национальными, социальными, некоторыми археологическими, архитектурными и другими факторами.

Различия в природно-климатических и экономических условиях территорий накладывают определенный отпечаток на размер, специализацию, отраслевую структуру и интенсивность развития рекреационного комплекса.

В основу классификации типов территориально-рекреационных комплексов могут быть положены 2 признака:

1. Функциональное назначение или специализация рекреационных предприятий на основе профилирующих отраслей рекреационного хозяйства.

2. Стадии формирования комплекса.

Типы комплексов названы в основном в зависимости от функционального назначения и уровня специализации, что соответствует преимущественному развитию тех или иных рекреационных отраслей.

Всего выделяется 6 типов территориально-рекреационных комплексов.

1. Санаторно-курортный.

2. Туристско-оздоровительный.

3. Санаторно-туристско-оздоровительный.

4. Охотничье-рыболовный.

5. Туристско-оздоровительно-охотничье-рыболовный.

6. Всеобъемлющий.

Территориальные санаторно-курортные комплексы по функциональным особенностям предназначаются для санаторно-курортного лечения и включают в себя специализированные санаторно-лечебные однопрофильные и многопрофильные учреждения.

Территориальные туристско-оздоровительные комплексы предназначаются для различных видов туризма и отдыха. Основными предприятиями этих комплексов являются дома отдыха, туристские гостиницы, городки отдыха, базы, лагеря, мотели.

Территориальные санаторно-туристско-оздоровительные комплексы по функциональному назначению служат как для санаторно-курортного лечения, так и для туристско-оздоровительного обслуживания. Такие совмещенные

комплексы включают в себя группы взаимосвязанных лечебно-оздоровительных и туристских учреждений.

Территориальные охотничье-рыболовные комплексы по функциональному назначению служат для организации спортивной охоты и рыбной ловли, их основные учреждения — приюты рыбаков и «зимовки» охотников, лодочные станции.

Территориальные туристско-оздоровительно-охотничье-рыболовные комплексы предназначаются для различных видов туризма и отдыха, охоты и рыбалки, т. е. здесь культивируется вид рекреационной деятельности, соответствующий наименованию.

Всеобщий тип территориально-рекреационного комплекса включает в себя все перечисленные виды рекреационной деятельности и соответствующих ей учреждений обслуживания.

При всей важности социально-экономических составляющих ресурсов для формирования и развития рекреационного комплекса главное место занимают благоприятные природные условия. Именно они являются одной из основных материальных предпосылок рекреации.

Наличие этих условий приводит к появлению рекреационных комплексов в новых, ранее экономически не развитых районах страны. Показательно в этом смысле экономическое развитие отдельных горных районов Кавказа, побережья озера Севан, рекреационных территорий Закарпатья, Черноморского побережья Болгарии, прибрежных территорий озера Балатон в Венгрии, которые благодаря важным курортологическим и бальнеологическим факторам получили интенсивное развитие.

Вовлечение в рекреационное использование ранее не тронутых благоприятных сочетаний природных ресурсов может не только стать исходной базой экономического развития новых территорий, но и существенно повлиять на специализацию давно сложившихся территорий.

Рекреационная система весьма требовательна к состоянию окружающей среды, поскольку это основной компонент рекреационных ресурсов.

Критериями оценки могут выступать следующие показатели:

- температурный режим и степень увлажненности;
- микроклимат территории;
- степень загрязненности окружающей среды;
- наличие водоемов, пляжей и их состояние.

Наряду со своеобразной, неповторимой природой большой интерес для рекреации представляют памятники истории, культуры и архитектуры.

В качестве рекреационных ресурсов целесообразно рассматривать и этнографические особенности населения, обладающего самобытной духовной культурой. Таким образом:

1. Рекреационный потенциал является неотъемлемой частью социального блока национальной экономики.

2. Рекреация понимается как активный отдых населения, средство восстановления физических и духовных сил после повседневного труда.

3. Потребность в рекреационных услугах является комплексной и включает в себя совокупность частных потребностей, представляющих физическую, духовную, интеллектуальную, эмоциональную, социальную потребности.

4. На рекреационную потребность населения действует совокупность факторов как на уровне производительных сил и производственных отношений, так и надстроечных взаимосвязей, а также факторы, формирующие платежеспособный спрос.

5. Конкретные сочетания видов рекреационной деятельности и условий их осуществления (элементов системы отдыха) формируют совокупность форм ак-

тивного отдыха, которые можно различать по целевой направленности, характеру отдыха, сезону, форме участия.

6. Рекреационные ресурсы состоят из совокупности природных и искусственно произведенных человеком объектов, пригодных для создания условий для удовлетворения потребностей населения в активном отдыхе.

7. Под рекреационным комплексом понимается единая система природных, спортивно-туристских, лечебно-оздоровительных и социально-культурных подсистем, характеризующихся функциональной взаимосвязанностью и территориальной целостностью, приводимая в движение сопряженными с ней отраслями: сельским хозяйством и пищевой промышленностью, пассажирским транспортом и связью, торговлей и общественным питанием.

8. В зависимости от функционального назначения, уровня специализации и преимущественного развития тех или иных рекреационных отраслей в национальной экономике выделяют различные типы территориально-рекреационных комплексов.

11.2. Особенности формирования и развития рекреационного потенциала России

Процессы трансформации национальной экономики России протекают на фоне формирования в ней экономики социально ориентированного рыночного типа. Модель рыночного хозяйства такого типа подразумевает необходимость приоритетного решения в ходе экономического развития социальных проблем, развития социальной сферы, т. е. сферы, обеспечивающей удовлетворение социальных и духовных потребностей населения, в том числе и в активном отдыхе.

Россия обладает достаточно благоприятными рекреационными ресурсами. По своему географическому положению она отличается разнообразными ландшафтами, богатым растительным и животным миром, климатическими контрастами, ценными бальнеологическими ресурсами.

Рекреационный комплекс экономики России — это огромная хозяйственная система с уникальными возможностями, не имеющая аналогов ни в одной стране мира.

Для сохранения и воспроизводства рекреационных ресурсов страны вся территория России поделена на определенные зоны, специализирующиеся на определенных видах рекреации. Цель такого зонирования — определить предельно допустимый уровень нагрузки на данную территорию с учетом ее полного воспроизводства и экологической защиты. Лечебно-оздоровительные и курортные территории страны имеют четко очерченные границы. Они могут иметь федеральное, региональное и местное значение. К лечебно-оздоровительным территориям федерального значения относятся уникальные местности, не имеющие аналогов в мире (табл. 11.1).

Таблица 11.1

Основные зоны рекреации федерального значения

Зона рекреации	Специализация	Города и районы, рекомендуемые для развития
1	2	3
1. Север (Баренцево и Белое моря, Вологодская, Архангельская, Мурманская области, Республика Карелия)	Познавательный и экологический аспект, охота, рыбная ловля, горные лыжи, походы	Архангельск, Соловки, Вологда, Волго-Балтийский канал, Петрозаводск, Кижы, Валаам, Хибины, Сортовала

Окончание табл. 11.1

1	2	3
2. Северо-Запад (Санкт-Петербург, Ленинградская, Псковская, Новгородская области)	Познавательный аспект, отдых, автотуризм	Санкт-Петербург, Выборг, Ломоносов, Павловск, Петродворец, Пушкин, Новгород, Старая Русса, Валдай, Псков, Печеры
3. Балтийское побережье (Калининградская обл.)	Отдых с лечением	Калининград, Зеленоград, Светлогорск, Рыбачье
4. Москва и Московская область	Познавательный аспект, отдых с лечением, автотуризм	Москва, Верея, Сергиев Посад, Звенигород, Коломна, Истра, Руза, Серпухов
5. Золотое кольцо России (Владимирская, Ивановская, Тверская, Костромская, Ярославская области)	Познавательный аспект, отдых с лечением, автотуризм	Владимир, Гороховец, Муром, Плес, Палех, Кострома, Углич, Переславль-Залесский, Ростов Великий, Вышний Волочек, Ярославль, озеро Селигер
6. Поволжье (Нижегородская, Астраханская, Волгоградская, Куйбышевская, Ульяновская области, республики Чувашия и Татарстан)	Познавательный аспект, отдых с лечением, рыбная ловля	Нижний Новгород, Болдино, Астрахань
7. Северный Кавказ: 7.1. Каспийское побережье (Республика Дагестан)	Познавательный аспект	Дербент
7.2. Черноморское и Азовское побережья (Краснодарский край, Республика Адыгея, Ростовская область)	Лечение, познавательный аспект	Анапа, Сочи, Геленджик, Азов
7.3. Кавказские Минеральные Воды	Отдых с лечением	Кисловодск, Пятигорск, Железноводск, Минеральные Воды
7.4. Республика Кабардино-Балкария	Горные лыжи, отдых	Домбай
8. Сибирь 8.1. Горный Алтай (Алтайский край)	Отдых с лечением, горные лыжи, экологический аспект, походы	Телецкое озеро, Белокуриха
8.2. Горная Шория (Кемеровская область)	Отдых с лечением, горные лыжи, экотуризм	Междуреченск, Таштагол
8.3. Байкал (Иркутская, Читинская области, Республика Бурятия)	Многофункциональная зона	Иркутск, озеро Байкал, Улан-Удэ, Кяхта
8.4. Якутия	Познавательный аспект	Якутск, река Лена
9. Дальний Восток 9.1. Приморье (Приморский край)	Многофункциональная зона	Владивосток, Находка
9.2. Сахалин, Курилы	Многофункциональная зона	Залив Анива, Курилы
9.3. Камчатка, Командоры (Камчатская область)	Экологический аспект, охота, походы	Петропавловск-Камчатский, Долина Гейзеров, Командорские острова

С точки зрения материальной базы и, в частности, обеспеченности средствами размещения, все эти регионы России можно разделить на три категории: с относительно высоким, средним и низким уровнями развития инфраструктуры.

Первый уровень включает в себя часть Северо-Западного региона, Москву и Московскую область, Черноморское и Азовское побережья, Кавказские Минеральные Воды.

Второй — охватывает другую часть Северо-Западного региона, Балтийское побережье, Золотое кольцо России, Поволжье и Северный Кавказ.

Третий — объединяет Север, Горный Алтай, Горную Шорию, Байкал, Якутию, Приморье, Сахалин, Курилы, Камчатку и Командоры.

Учреждения рекреационного комплекса для выполнения своих функций должны располагать значительными благоустроенными территориями. Очевидно, что плотность рекреационной застройки не может быть высокой. Обычно рекреационные учреждения имеют значительные парковые зоны. Нормативами СНиП 11-60-75 предусмотрены следующие нормы размеров земельных участков для учреждений рекреационного комплекса в расчете на 1 место:

- дома отдыха и пансионаты — 120–130 кв. м;
- летние городки и базы отдыха — 100–110 кв. м;
- туристские базы — 75 кв. м;
- кемпинги — 135–150 кв. м;
- детские оздоровительные лагеря — 135–200 кв. м;

Таким образом, каждое учреждение рекреационного комплекса должно располагать территорией от одного до нескольких десятков га в зависимости от своей величины.

Рекреационный потенциал национальной экономики может успешно существовать и развиваться при наличии не только прекрасных природно-климатических и инфраструктурных условий, но, что не менее важно, при достаточных материальных средствах для организации плодотворного использования свободного времени и отдыха населения.

В России курорты всегда были частью национальной культуры¹.

В бывшем СССР рекреация также была важной составной частью социальной политики государства и осуществлялась прежде всего профсоюзами. В 1930 г. было создано Всесоюзное добровольное общество пролетарского туризма и экскурсий (ОПТЭ). Начиная с 1936 г. непосредственное руководство экскурсионной, туристской и санаторно-курортной работой в стране было возложено на ВЦСПС.

В 60–80-е гг. в стране была создана система дешевого, но эффективного массового санаторно-курортного обслуживания.

В течение нескольких поколений россияне пользовались санаторно-курортными услугами, потребность в которых была неотъемлемой частью национальной культуры.

Максимальное развертывание материально-технической базы санаторно-курортного и оздоровительного комплекса России приходится на конец 80-х гг.

В это время было развернуто более полумиллиона коек, что обеспечивало около 6 млн чел./месяцев лечения и отдыха. Пропускная способность санаторно-курортного комплекса достигала примерно 3,8 млн чел./месяцев.

¹ Из истории курортного дела России: Петр I в 1718 г. издал Указ «О поручении искать в нашем государстве ключевые воды, которые можно использовать от разных болезней».

В 1719 г. в Карелии основан первый российский курорт «Марциальные Воды». Тогда же родилась отечественная наука о лечебном отдыхе и были утверждены «Дохтурские правила употребления целебных вод». В 1803 г. император Александр издает Указ о развитии курорта Кавказских Минеральных вод. В дореволюционной России было 36 курортов, на которых функционировало 60 санаториев на 3 тыс. мест.

Тем не менее, сопоставление материально-технической базы санаторно-курортного комплекса с минимальной потребностью в ней показывает, что в конце 80-х гг. научно обоснованная потребность в санаторно-курортном лечении удовлетворялась максимум на 60–63%.

Однако следует подчеркнуть, что в это время услуги рекреации были доступны большинству населения страны.

Необходимо подчеркнуть также и то, что уровень квалификации медперсонала сложился и поддерживался на достаточно высоком уровне. Эффективность лечения, проводимого в санаторно-курортных учреждениях, позволяла в 2–6 раз уменьшать число обострений заболеваний как у взрослых, так и у детей.

В условиях перехода к рыночным отношениям ситуация в рекреационном комплексе России изменилась. Произошло резкое удорожание рекреационных услуг на фоне значительного снижения жизненного уровня основной части населения.

После распада СССР существенно сократился рекреационный туризм, потому что традиционные маршруты, как правило, проходили по центрам нескольких республик, а вне этих маршрутов отдельные регионы не всегда являются привлекательными для туризма. В результате рекреационный туризм в Российской Федерации на протяжении последнего десятилетия находился в состоянии глубокого кризиса.

Но это не означает, что потребность населения в рекреационных услугах реально снизилась. По мере возрастания заболеваемости населения, в том числе детей, возрастает и объективная потребность в санаторно-курортном лечении и оздоровлении.

Общая нормативная потребность (ОМП) в санаторно-курортной помощи определяется как:

$$\text{ОМП} = \text{НП} : 10\,000 \times \text{ЧН},$$

где НП — удельный (на 10 тыс. чел. населения) норматив научно обоснованных потребностей;

ЧН — численность населения страны.

Для России этот показатель будет равняться: $396,6 \times 147,4 = 5,85$ млн чел. мест.

Однако данная нормативная потребность вполне может классифицироваться как заведомо заниженная.

Для корректировки этого показателя важное значение имеет целый ряд факторов.

1. Афганская война, а следом за ней череда вооруженных конфликтов с участием российских войск.

2. Резкое падение уровня жизни и, следовательно, увеличение потребностей в охране здоровья, в том числе в санаторной помощи.

3. Развал системы охраны труда и защиты установленных законом норм труда. Установленная законом продолжительность рабочего дня, нормы отдыха нарушаются в массовых масштабах по инициативе как работодателей, так и самих работников. В итоге возрастает интенсивность труда, травматизм и профзаболеваемость.

4. Последствия чернобыльской катастрофы (1985 г.).

5. Воздействие неблагоприятной экологической обстановки на здоровье населения. В настоящее время экологические факторы выдвигаются в разряд особо существенных причин инвалидности отдельных групп населения. Воздействия накапливаются и resultируются в устойчивом повышении заболеваемости и росте числа инвалидов.

Если в 1987 г. в России было 4,5 млн инвалидов, то в настоящее время их число превысило 8,5 млн человек.

Это объективно означает, что реальные потребности населения в рекреационных услугах достаточно велики.

Исследование, проведенное Восточноевропейским институтом социальных технологий и туризма, посвященное изучению рекреационной активности населения России по направлениям поездок и мотивациям их свершения, также указывает на тот факт, что у отечественных курортов есть определенный шанс привлечь россиян на отдых (табл. 11.2).

Таблица 11.2

Динамика поездок на отдых граждан России

(доля от числа опрошенных)

Рекреационная активность	1996	1997	1998
Отдых на даче, в деревне	36,3	28,9	23,9
Самодельный турпоход	3,7	3,4	2,3
Самостоятельная экскурсионная поездка в другой город	1,6	1,8	1,0
Отдых «дикарем» на курорте	2,6	3,0	3,2
Российский санаторий, пансионат или другое учреждение отдыха	5,7	2,5	1,6
Отдых за рубежом, пользуясь услугами турфирм	1,3	1,3	1,4
Отдых за рубежом, не пользуясь услугами турфирм	1,7	1,3	1,4
Иным образом	1,4	1,1	0,2
Не выезжали из дома на отдых	52,9	60,1	37,9

Ситуация с рекреационным туризмом принципиально начала меняться после финансово-экономического кризиса 1998 г. Сейчас курорты России переживают второе рождение, вновь появился интерес к традиционным российским местам отдыха. Как ни парадоксально это звучит, но кризис в России пошел явно на пользу внутреннему сегменту рекреационного туризма.

По оценкам некоторых российских туроператоров, около 40–50% туристов, выезжавших в 1998 г. на отдых за границу, в 1999 г. провели свой отпуск в России.

В качестве причин, вызвавших у россиян рост интереса к отдыху в своей стране, можно выделить следующие:

- сокращение после кризиса доходов людей, которые еще год назад могли позволить себе путешествие за границу, а сегодня вынуждены искать более дешевые варианты отдыха;
- на фоне значительного роста курса доллара рост стоимости путевок в рублевом выражении на черноморских курортах по сравнению с 1998 г. составил лишь 15–20%;
- снижение цен в долларовом эквиваленте на услуги российских предприятий отдыха привело к тому, что россияне, ехавшие раньше из-за невысоких цен в Крым, сегодня за эти же деньги могут отдохнуть на курортах России;
- война на Балканах привела к отказу от отдыха за рубежом некоторой части россиян. Особенно это коснулось детского отдыха. Практически весь детский туризм переместился в 1999 г. на территорию России, из-за чего пустуют турбазы и лагеря в странах Восточной Европы, раньше заполнявшиеся в основном российскими детьми;

— сложная социальная ситуация, сложившаяся в Турции в связи с курдской проблемой, заставила многих россиян отказаться от поездки на отдых в эту страну, несмотря на значительное снижение цен, предложенное турецкими туроператорами.

Однако спрос на туристические услуги в России ограничен не только материальными возможностями населения.

Обладая богатейшими и уникальными по целебной силе природными ресурсами, Россия теряет прибыль оздоровительных учреждений за счет низкого качества сервиса.

По данным санаторно-курортного объединения, каждая 14-я койка в здравницах профсоюзов — без удобств, каждая третья — с удобствами на этаже и лишь 57% — в палатах со всеми удобствами.

Цена отдыха в различных регионах России приведена в табл. 11.3.

Таблица 11.3

Стоимость отдыха в регионах России

(руб. в сутки на одного человека)

Место отдыха	Разброс цен: минимум-максимум
Анапа	75–1500
Сочи	150–7500
Дагомыс	350–1645
Подмосковье	200–7000
Самарская область	95–300
Тверская область	250–6500
Калининградская область	150–2400

Выбор мест отдыха все еще ограничен. Это в основном черноморские курорты (Сочи, Анапа), пансионаты и санатории Подмосковья и Калининградской области. Наибольшим спросом пользуются Черноморское побережье и Подмосковье.

На Урале или в Сибири сегодня в основном предлагаются конные или водные туры для туристов, не требовательных к комфортному проживанию.

Одна из наиболее обойденных категорий туристов — это родители с маленькими детьми. В большинстве российских санаториев не принимают детей до трех лет, естественно, и родители, которым не с кем оставить ребенка, в санаторий не едут.

Таким образом, обращение в конце 90-х гг. спроса населения на внутренний рынок рекреационных услуг способствовало переориентации туристических фирм на работу с отечественными организациями и предприятиями.

В настоящее время 487 турфирм в Российской Федерации специализируется на внутреннем туризме, из них 159 находятся в Москве, 134 в Санкт-Петербурге. Примерно половина операторов по внутреннему туризму занимается организацией детского отдыха.

Предложения турфирм по рекреационному туризму, как правило, достаточно разнообразны и не ограничиваются лишь предложением отдыха на курорте. Особо весомое место по количеству предложений и продаж занимают экскурсионные туры (в Москву, Петербург, города «Золотого кольца», Владимир-Суздаль, Новгород, Киев, Ростов Великий, Псков). В пик сезона спрос на такие поездки у россиян превышает предложение. Традиционно большой поток туристов в Петербург, и в первую очередь из Москвы. Теоретически познавательные, экскурсионные пу-

тешества внесезонны, но на практике зимой спрос на них значительно выше. Массовым спросом зимой пользуются поездки в Москву и вокруг Москвы. 90% путешествующих по России экскурсионных групп составляют школьники. Именно со школьных экскурсионных туров и начиналось возрождение внутреннего рынка рекреационного туризма.

Среди туристских фирм уже определилась некоторая специализация. Соотношение таково: 72% турфирм продают только отдых и лечение; только экскурсии — 10%, экскурсии и отдых — 18%.

Что касается организации зимней охоты и рыбалки практически во всех регионах России, то подобные предложения достаточно дороги и спрос на них, естественно, невелик.

Следует отметить, что в последнее время наметились кое-какие сдвиги в развитии такого сегмента рынка рекреационных услуг, как приключенческий и экологический туризм. Организуются сплавы по алтайским рекам, конные маршруты по берегам Волги, в Башкирии, Нижегородской области.

Начал свое развитие экотуризм в Костомукшском заповеднике, где туристы совершают увлекательное путешествие по специально разработанным маршрутам заповедника и сплавляются по реке Каменной.

Достаточно перспективен в этой связи Ольхонский район Иркутской области. Здесь уже создана уникальная база для экотуристов, где они могут насладиться общением с дикой природой. А любители приключений могут совершить уникальный тур на джипах из Иркутска через Бурятию в Монголию.

Уникальность экосистемы Краснодарского края является в настоящее время одним из главных факторов, определяющих высокий спрос на рекреационные услуги в данном регионе.

В Краснодарском крае возможны такие виды рекреации и туризма, как купание в море, отдых на высококачественных пляжах, водный спорт и путешествия по морю, горный туризм и альпинизм, дельтапланеризм, посещение экзотических природных объектов, памятников истории и культуры, бальнеологических мест на курортах.

Для того чтобы своевременно решать задачи, стоящие в области социальной сферы российской экономики, и обеспечивать успешное развитие рекреационного комплекса национальной экономики, необходимо разработать и внедрить эффективные инструменты управления этой прибыльной сферой, задействовать эффективные рычаги воздействия на данную сферу в целом и отдельные, входящие в ее состав отрасли и подразделения, предвидеть ближайшие и более отдаленные последствия принимаемых при этом решений.

Все это требует формирования новых подходов к механизму хозяйствования в рекреационном комплексе национальной экономики, разработки целостного механизма регулирования, адекватного требованиям сегодняшнего дня.

Первые шаги на пути преобразований комплекса показали, что этот процесс может оказаться достаточно длительным, сложным и противоречивым, требующим коренной ломки сложившихся экономических и социальных отношений, так как для современного хозяйственного механизма характерно сочетание как новых рыночных элементов, так и пережитков и рудиментов старой системы.

Однако следует отметить, что новые системообразующие элементы, действующие в настоящее время на рынке рекреационных услуг, сформировались в основном в сложных условиях переходного периода при отсутствии адекватного хозяйственного механизма, способного в достаточной мере обеспечивать взаимосвязку всех интересов.

Степень вмешательства государства в рыночное пространство и формы такого вмешательства определяются характером проблем, переживаемых экономикой страны.

В условиях переходной экономики на рынке рекреационных услуг возникает необходимость определения границ применения рыночных механизмов и выработки социальной политики государства. И что особенно важно, все преобразования должны проводиться в целях повышения не только экономической, но и социальной эффективности деятельности рынка рекреационных услуг.

Современное самостоятельное развитие рекреационного комплекса России без государственной поддержки привело к выживанию преимущественно коммерческих форм и видов активного отдыха населения. В этих условиях социальный туризм как явление практически перестал существовать.

В результате современный рынок рекреационных услуг, к сожалению, не заинтересован в удовлетворении потребностей социально уязвимых слоев населения. Таким образом, игнорируются положительные эффекты от психофизического оздоровления, увеличения культурно-просветительного потенциала, а значит, и социальной справедливости в обществе, существенно ограничиваются возможности многих видов рекреации, особенно детской, молодежной, лиц пожилого возраста.

Между тем, мотив рекреации как основной в удовлетворении потребности на внутреннем сегменте туристского рынка должен иметь в первую очередь социальное значение, так как из удовлетворения рекреационных потребностей отдельных групп населения складывается благосостояние общества в целом, его социальная стабильность.

Поэтому предстоит определить разумную меру регулирующего воздействия государства на рынок рекреационных услуг, разработать механизм реализации политики государства по выравниванию элементов рынка.

В настоящее время осуществление государственного регулирования развития рекреационного комплекса национальной экономики возложено на Министерство физической культуры, спорта и туризма.

Большую роль в развитии рекреационного комплекса национальной экономики страны играет Санаторно-курортное объединение Федерации независимых профсоюзов России (СКО ФНПР). В данное объединение входит 545 самостоятельных санаторно-курортных учреждений и хозяйств, в том числе 419 санаторно-курортных учреждений общей вместимостью 181,7 тыс. коек. Из них: 171 — санаторий, 93 — дома отдыха и пансионата, 2 — детских оздоровительных лагеря санаторного типа, 11 — курортных поликлиник, 5 — городских водогрязелечебниц и т. д.

На рынке рекреационных услуг также функционируют общественные организации, которые вносят весьма ощутимый вклад в развитие рекреационного комплекса страны. Последние несколько лет были отмечены созданием большого числа курортных ассоциаций по территориальному принципу. Среди них «Москурорт», «Черноморкурорт», «Сочинское курортное объединение» и ряд других.

Сегодня важно, исходя из имеющихся рекреационных ресурсов, разработать научно обоснованную концепцию, направленную на создание организационно-правовой и экономической базы развития и поддержки рекреационного комплекса национальной экономики.

Исходя из этого основными направлениями государственного регулирования должны стать:

- принятие законодательных актов, регулирующих деятельность рекреационного комплекса страны;
- разработка нормативно-правовых документов, устанавливающих организационную, финансовую и налоговую помощь предприятиям рекреационного комплекса;
- создание специализированных туристских фирм и учреждений, занимающихся оказанием услуг социального туризма.

Первые шаги в этом направлении уже сделаны. В целях восстановления и развития рекреационного комплекса страны принято более 30 указов Президента РФ и постановлений Правительства РФ. Среди них особо следует выделить постановление Правительства РФ, в соответствии с которым с 1997 г. запрещено использова-

ние средств социального страхования на приобретение путевок на лечение и отдых за рубежом. По различным оценкам, в прежние годы на эти цели уходило до 40% целевых средств Фонда социального страхования. Это реальная помощь отечественным курортам. В какой-то степени именно благодаря этому запрету часть финансовых средств остается в России, а не пополняет бюджеты других государств.

Государственной думой 6 января 1995 г. был принят федеральный закон «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах». Новый закон — это первая попытка не только сохранить земли, природные ресурсы, минеральные источники, но и цивилизованно развивать индустрию отдыха и лечения.

Несмотря на то, что некоторые санаторно-курортные зоны России принимают отдыхающих более 100 лет, впервые отрасль была признана на правительственном уровне.

Федеральный характер закона — это реальная гарантия, что государство действительно заинтересовано в сохранении и развитии рекреационного комплекса страны.

Кроме того, постановлением Правительства РФ № 1012 от 2 февраля 1996 г. утверждена Федеральная целевая программа «Развитие курортов федерального значения». Среди ее главных задач — определение направлений государственной политики в санаторно-курортной сфере. По подсчетам специалистов, реализация программы приведет к сокращению нетрудоспособности в 3 раза и в 2–3 раза понизит ущерб экономике, связанный с заболеванием рабочих и служащих. Однако ввиду отсутствия бюджетного финансирования данная программа выполняется не полностью.

Более активно организована работа по подготовке самостоятельных федеральных программ развития отдельных курортов и курортных регионов федерального значения. В июне 1996 г. утверждена Федеральная целевая программа «Развитие района Приэльбрусья Кабардино-Балкарской Республики как международного центра туризма, альпинизма и горнолыжного спорта».

В той или иной стадии готовности находится 7 федеральных программ по курортам Анапа и Сочи (Краснодарский край), Старая Русса (Новгородская область), Алания (Республика Северная Осетия), Белокуриха (Алтайский край)¹ и ряд других.

Однако основная масса населения России в последние десятилетия не может позволить себе отдых на российском курорте. Рынок исключает из потребления малообеспеченные слои населения. Между тем, рекреационный туризм не должен быть отраслью экономики для богатых людей.

Социальный туризм никогда не был, да и не должен быть, по крайней мере в обозримом будущем, доходной статьей бюджета. Главная его задача — обеспечение малоимущей части населения доступными услугами по организации отдыха внутри страны.

В целях сохранения и развития внутреннего сегмента рекреационного туризма в России необходимо разработать механизм государственного партнеризма в обеспечении услуг для активного отдыха и лечения граждан и установить государственные гарантии их доступности для потребления всеми членами общества.

Федеральный закон РФ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», принятый Государственной думой 4 октября 1996 г., ввел понятие «социальный туризм». Согласно ст. 1 данного Закона «социальный туризм — путешествия, субсидируемые из средств, выделяемых государством на социальные нужды».

¹ Первые сообщения о белокурихинских горячих источниках относятся к 1876 г., но и по сей день курорт Белокуриха остается для россиян тем местом, где доступно эффективное отечественное радонолечебное лечение. Другим уникальным достоинством курорта является высокая степень концентрации аэроионов (главного лечебного компонента горного воздуха) — 1014 в куб. см, а на склонах гор — до 2100 (для сравнения, во всемирно известном швейцарском Давосе этот показатель 1006).

Однако, как уже отмечалось, бюджетное финансирование развития социального туризма практически не осуществляется. Хотя бюджетный тариф на платежи в фонд социального страхования, из которого на 80–85% финансируются санаторно-курортные комплексы России, сохраняется на уровне 5,4% от фонда заработной платы.

В настоящее время в Государственном комитете по культуре и туризму Государственной думы РФ рассматривается проект законопроекта «О социальном туризме», который определяет принципы государственной политики в области социального туризма, правовые основы деятельности, направленные на формирование, реализацию и потребление социального туристского продукта, регулирует отношения между участниками социального туризма, устанавливает основные источники его финансирования и порядок управления ими.

Разработчики закона считают, что его принятие позволит увеличить объемы внутреннего туризма в 8 раз, возродить свыше 5100 пансионатов, домов отдыха и санаториев, более 1,3 тыс. гостиниц и турбаз, 122 тыс. стационарных пионерлагерей, обеспечить от 1,5 до 5 млн новых рабочих мест.

Именно через социальный туризм возможно вовлечение в рынок рекреационных услуг все большего числа граждан страны и становление туризма как действительно массового явления новой рыночной экономики.

Для этого также требуется обеспечить льготное налогообложение российских здравниц. Из многочисленных оценок следует, что если сократить нагрузку по коммунальным платежам и налогам, то реально удалось бы снизить стоимость путевки на 20–25%, что позволило бы большему количеству россиян реализовать свое право на отдых.

Между тем, согласно федеральному закону Российской Федерации, принятому Государственной думой, «О внесении изменений и дополнений в закон РФ «О налоге на добавленную стоимость»» предусматривается исключение туристских и экскурсионных путевок из перечня товаров и услуг, не облагаемых налогом на добавленную стоимость (НДС). В настоящее время введена 10% ставка НДС на путевки внутреннего туризма (по сравнению с выездным, где эта ставка 15%, данный шаг можно расценивать как протекционистскую меру государства).

Транспортные расходы — это самая «болевая» точка внутреннего туризма, поэтому весьма важно, чтобы Министерство путей сообщения РФ и Федеральная авиационная служба России разработали систему скидок, предоставляемых при проезде российских граждан к месту отдыха, лечения и туризма по территории Российской Федерации.

Нельзя не отметить и тот факт, что, несмотря на свою социально-гуманную роль, развитие рекреационного комплекса, тем не менее, видоизменяет экологию.

Вызывает серьезные опасения сложившаяся в настоящее время экологическая обстановка на ряде курортов. Существует реальная угроза потери природных лечебниц от истощения, загрязнения. Так, например, интенсивное посещение уникальных термальных источников на Камчатке (без соблюдения природоохранных мероприятий) привело не только к изменению их водно-температурного баланса, но и к прекращению фонтанирования некоторых из них.

Сильнейшему загрязнению подвержен атмосферный воздух курортов за счет все возрастающих потоков автомобильного транспорта. Так, на климатическом курорте Кисловодск в атмосферном воздухе помимо превышения предельно допустимого количества по двуокиси углерода обнаруживаются даже фотооксиданты, что свидетельствует о его сильном загрязнении.

Ядохимикаты и органические удобрения, применяемые при ведении сельскохозяйственных работ, обнаружены в лечебных грязях озера Тамбукан (район Кавказских Минеральных Вод), Витязевского лимана (курорт Анапа), залива Угловой на Дальнем Востоке.

В связи с этим задача государства заключается в разработке и реализации неотложных мер по устойчивому развитию и сохранению природного наследия страны. Следовательно, соответствующие федеральные и региональные исполни-

тельные органы должны выработать конкретные программы развития рекреационного туризма, включающие механизм защиты окружающей природной и культурной среды; определить возможные границы их использования для рекреации; стимулировать разработку туристских продуктов, не нарушающих равновесие окружающей среды.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Роль и значение рекреационного комплекса в национальной экономике страны.
2. Социальный туризм и его влияние на экономическое развитие страны.
3. Теоретические аспекты формирования рекреационного комплекса как взаимосвязанного синтеза отраслей национальной экономики.
4. Тенденции и перспективы использования туристско-рекреационных ресурсов России.
5. Туристско-рекреационное использование природного и культурного потенциала в регионах России.
6. Государственное регулирование развития туризма.
7. Целевые комплексные программы развития туризма.
8. Малое предпринимательство в системе рекреационного туризма.
9. Налоговая политика государства в сфере индустрии отдыха и туризма.
10. Муниципальная налоговая политика в области стимулирования малых предприятий индустрии отдыха и туризма.
11. Туристские фирмы и экономическая эффективность их деятельности.
12. Макроэкономический анализ совокупного спроса и предложения на социальный туристский продукт.
13. Безопасность как важный фактор развития рекреационного туризма.
14. Нетрадиционный туризм в России: его возможности и перспективы.
15. Городской и провинциальный туризм: его особенности и возможные перспективы развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Волошин Н. И. Правовое регулирование туристской деятельности. М.: Финансы и статистика, 1998.
2. Гуляев В. Г. Организация туристской деятельности. М.: Ноллидж, 1996.
3. Гуляев В. Г. Практика туристского бизнеса: Учеб. пособие. М., 1996.
4. Закон РФ от 24 ноября 1996 г. «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».
5. Зорин И. В. Территориально-рекреационные системы (исследование социально-экономических факторов формирования и свойств). М., 1973.
6. Зорин И. В., Преображенский В. С., Веденин Ю. Н. Разнообразие территориально-рекреационных систем и их типизация. М., 1975.
7. Мальшева Г. М. Размещение туристских ресурсов и стратегия управления их развитием. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1995.
8. Мироненко Н. С. Туризм и рекреация в Европе / ИНИОН. М., 1991.
9. Одессер С. В. Использование природной среды в сфере рекреационной деятельности и туризме / ИНИОН. М., 1991.
10. Проблемы и программы туристско-рекреационного использования природного и историко-культурного потенциала в регионах России: Сбор. научных трудов / Московский центр Академии туризма. М., 1995.
11. Розанова Т. П. Туристские услуги в системе потребительского рынка национальной экономики. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1998.
12. Розанова Т. П. Российский туризм в условиях рынка (организационно-экономический аспект). М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1999.
13. Руденко Л. Л., Косолапов А. Б. Организация и менеджмент туризма. Владивосток, 1996.
14. Современные рекреационные комплексы. Киев: Знание, 1981.
15. Экономика современного туризма / Под ред. Г. А. Карповой. СПб.: Герда, 1998.

Раздел III

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Глава 12

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СТРАНЫ

12.1. Экономический рост как категория национальной хозяйственной системы рыночного типа. Сущность. Основные понятия

Как известно, темпы экономического роста определяют важнейшие характеристики хозяйствования, такие, как:

- динамика объемов производства в системе в целом, отдельных ее отраслях и регионах;
- прогрессивные отраслевые сдвиги;
- скорость и степень совершенствования структуры национальной экономики;
- изменение величины и структуры потребления и накопления в стране;
- динамика уровня жизни населения страны в целом и отдельных его групп.

Иными словами, уровень роста воспроизводства определяет в конечном счете масштабы, качество и сроки решения всего комплекса социально-экономических задач на ближайшее время и более отдаленную перспективу.

Экономический рост как категория национальной экономики характеризуется множеством определений. Это материальный процесс. Он:

- существует объективно;
- осуществляется под воздействием системы факторов (материальных, социальных, природно-климатических, исторических, научно-технических, экономических, природных, политических и даже психологических);
- сопровождается количественными и качественными изменениями в структуре экономики страны в целом и ее отдельных отраслей и регионов;
- требует максимально возможного использования экономических законов;
- имеет положительный, отрицательный и нулевой векторы развития, т. е. динамика его может быть положительной или отрицательной, а может и стоять на месте;
- носит сложный, многоаспектный характер, а потому не может быть отражен каким-то одним параметром, одним измерителем, ибо, как правило, любой показатель способен оценить лишь часть сложного процесса.

Исследуя сущность и основные черты понятия «экономический рост», следует отделять его от понятия «развитие». По этому вопросу в научной литературе существует множество мнений. Говоря о развитии национальной хозяйственной системы, необходимо понимать под этим прежде всего происходящие в

условиях расширения масштабов производства изменения социальной, отраслевой, территориальной, воспроизводственной структуры экономики, сдвиги в величине и составе потребления и накопления в стране. Характеризуя понятие «экономический рост», важно всегда иметь в виду только изменение масштабов, количественное увеличение объемов хозяйствования. Происходящие же при этом структурные изменения, качественные сдвиги в производстве, потреблении и накоплении лишь подразумеваются.

12.2. Показатели-параметры экономического роста

В теории и практике национальной экономики принято выделять две группы показателей, характеризующих экономический рост в целом и отдельные его стороны: 1) частные и 2) обобщающие.

Частные показатели не дают всей картины экономического роста, отражая, как уже говорилось, лишь какую-то одну либо несколько сторон этого сложного процесса. Каждый из частных показателей, например, производство на душу населения страны стали, проката, чугуна, цемента, лесопиломатериалов и т. д. может быть внешне убедительным и одновременно вредным, популистским.

Тем не менее такие показатели имеют важное значение, так как они:

- характеризуют производство отдельных видов промышленной, сельскохозяйственной и других видов продукции в стране, а значит возможности ее потребления и накопления;
- используются в наиболее укрупненном, интегрированном виде, что позволяет оценивать темпы роста (состояние и динамику) отраслей, подотраслей и регионов, сдвиги в отраслевой и территориальной структуре экономики, динамику основных факторов экономического развития (например, трудовых ресурсов, производственных фондов, капиталовложений и т. д.).

Для определения экономического роста в целом в теории и практике хозяйствования используются показатели второй группы, т. е. **обобщающие синтетические показатели** процессов воспроизводства. К ним относятся валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), национальный доход (НД).

Выбор именно этих показателей для расчета экономического роста объясняется тем, что они:

- исключают повторный счет и потому наиболее точны;
- отражают различные стадии воспроизводственного процесса: распределение, потребление и накопление;
- рассчитываются в неизменных (сопоставимых) и текущих ценах, а значит определяют физическую и стоимостную формы динамики хозяйственной системы;
- дают возможность показать отраслевую, территориальную и воспроизводственную структуры экономики.

Социальная структура национальной хозяйственной системы — это структура производства, потребления и накопления по формам собственности и в разрезе соответствующих организационно-правовых форм. **Отраслевая структура** — это разбивка по отраслям экономики, а **территориальная структура** — разбивка по регионам страны, федеральным округам, субъектам Федерации (89) и внутри них по муниципальным (район, город) образованиям.

Обобщающие показатели рассчитываются по методике ООН (прежде всего, ВВП и ВНП), принятой для системы национального счетоводства, а следовательно, дают возможность проводить межстрановые сравнения достижений различных типов хозяйственных систем. Кроме того, такие показатели, как,

например, НД открывают возможность отразить масштабы и динамику производства в разрезе производственной и непроизводственной сфер национальной экономики.

Частные и обобщающие показатели имеют следующие параметры, называемые коэффициентами:

- рост объемов производства на соответствующий период времени (например, в базисном или прогнозируемом периоде);
- абсолютный и относительный прирост в планируемом или прогнозируемом периоде;
- прирост в расчете на душу населения за соответствующий период времени.

Базисный размер показателя с достаточной степенью точности можно определить на основе данных статистической отчетности. Размер абсолютного и относительного прироста можно получить как разность между планируемой (прогнозируемой) величиной показателя и его базисной величиной. Наиболее сложно определить темпы роста (прироста) частных и обобщающих показателей.

Под темпами роста (T_p) принято понимать относительную величину соотношения планируемого и базисного значения показателя. Зависимость может быть отражена с помощью следующих формул:

$$T_p = \frac{Q_n}{Q_\sigma} \quad (12.1)$$

или

$$T_p = \frac{Q_n \times 100\%}{Q_\sigma}, \quad (12.2)$$

где Q_n и Q_σ — соответственно плановая и базисная величина показателя.

В экономике различают:

- а) годовые темпы роста (прироста);
- б) среднегодовые темпы роста (прироста);
- в) темпы роста (прироста) за конкретный достаточно длительный период времени (пять, десять лет и т. д.).

При расчете годовых темпов роста показатели сравниваются по двум рядом стоящим годам периода, а величина первого года сопоставляется с базисной величиной. Основой расчета могут служить формулы (12.1) и (12.2). По этим же формулам можно определять темпы роста и за более длительный период времени, но для этого в формулы (12.1) и (12.2) следует подставить значения показателей на конец и на начало планируемого (прогнозируемого) периода, т. е. величины Q_n и Q_σ .

При расчете среднегодовых темпов роста ($T_{\text{ср. год}}$) определяются среднегеометрические величины показателей за ряд лет. При этом используются несколько разновидностей формул в зависимости от имеющейся информации. Например, если плановые (прогнозные) и базисные величины отстают друг от друга по годам (т. е. имеются данные на начало и конец этого периода), то расчеты ведутся по формуле

$$T_p = \sqrt[t]{\frac{Q_t}{Q_\sigma}}, \quad (12.3)$$

где Q_t — величина показателя на конец планируемого (прогнозирования) периода; t — число лет в планируемом (прогнозируемом) периоде.

Среднегодовые темпы роста полнее отражают динамику развития хозяйственной системы, так как они сглаживают резкие спады и подъемы в экономике, которые могут возникать в результате действия случайных временных фак-

торов (сезонные колебания в производстве и потреблении, ажиотажный спрос в торговле, изменения политической конъюнктуры и т. д.).

12.3. Факторы экономического роста

Экономический рост хозяйственной системы измеряется как соотношение физического годового объема национального дохода, используемого на потребление и накопление, или как соотношение физического годового объема ВВП (как это рекомендовано методикой статистической комиссии ООН). В отечественной теории и практике с 1987 г. стали использовать показатель ВВП, а с 1992 г. — показатель ВВП. Это в известной степени свидетельствует о том, что национальная экономика России встала на путь интеграции в мирохозяйственную систему.

Говоря о факторах экономического роста, следует иметь в виду следующее.

1. Система включает три основных элемента, существенным образом влияющих на создание продукта:

- труд (количество и качество трудовых ресурсов);
- землю (количество и качество естественных ресурсов и полученных на их основе оборотных средств в виде сырья, материалов, топлива и т. д.);
- капитал (в форме капитальных вложений в основные фонды с учетом их технологического уровня, который в свою очередь обеспечивается уровнем внедрения достижений технического прогресса).

Эти элементы определил еще 100 лет назад известный французский экономист Жан Батист Сэй, развивая теорию воспроизводственного процесса в экономике страны. Современная экономическая теория добавляет к этим трем элементам воспроизводственного процесса еще и такой элемент, как предпринимательские способности, или активность. При этом имеется в виду предпринимательский талант, предпринимательский риск, предпринимательская инициатива и т. д.

2. Система факторов экономического роста постоянно оптимизируется в разрезе каждого из элементов, в нее входящих, ибо в современном деловом обороте или в бизнес-среде действует профессионализм менеджеров, маркетологов, специалистов в области стратегического планирования, прогнозирования, бизнес-планирования и т. д.

3. Система факторов экономического роста постоянно совершенствуется в процессе их более глубокого изучения и использования. Растет степень детализации факторов, учитывается влияние отдельных составляющих, каждого фактора. Например, при оценке кадровой составляющей (труд) учитывается квалификация работников, мотивация и стимулирование труда, режимы работы и отдыха и т. д.

В ресурсной (природной) составляющей идет процесс более эффективной переработки природного сырья, замены природных ресурсов искусственными материалами с заранее заданными свойствами. Применяются наукоемкие технологии, биостимуляторы и т. п.

Все это меняет качественно и количественно элементный состав факторов экономического роста, ставит на новую ступень теоретического осмысления и практического освоения саму проблему и ее оценку.

В экономической теории и практике принято выделять две большие группы факторов, существенно различающихся по своему содержанию и характеру, а следовательно, и по влиянию на уровень экономического роста, масштабы и скорость структурных преобразований в хозяйствовании: экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста.

Под экстенсивными факторами понимаются такие факторы, которые обеспечивают рост объемов производства без одновременного снижения затрат со-

вокупного общественного труда (живого и овеществленного) на производство единицы продукции, работ или услуг. В этом случае все элементы, входящие в состав факторов экономического роста, имеют как количественные, так и качественные параметры. Использование основного капитала предполагает рост производительности и технико-технологических характеристик оборудования, а использование кадрового ресурса — рост квалификации, образовательного уровня и профессиональной подготовки работников и т. д.

Деление факторов на экстенсивные и интенсивные в современных условиях носит весьма приблизительный характер. Эти факторы действуют, как правило, параллельно. Тем не менее, если определяющее влияние на конечный результат хозяйствования оказывают экстенсивные факторы, то экономический рост признается главным образом экстенсивным. Если же в общем итоге подавляющую роль играют интенсивные факторы, рост считается преимущественно интенсивным.

В настоящее время большинство стран характеризуется преимущественно интенсивным типом развития. Это соответствует магистральной тенденции мирохозяйственной системы в целом.

Еще одна особенность связана с наличием внешних и внутренних факторов и источников экономического роста.

Внутренние факторы экономического роста — это использование собственных ресурсных и природных возможностей страны (источников сырья, энергии, природных материалов и т. д.), ее кадрового (трудового) потенциала, собственных финансовых ресурсов, опыта и знаний отечественных предпринимателей, достижений отечественной науки и техники и т. д.

Внешние факторы состоят из заемных, привлеченных из других стран финансовых ресурсов, сырья, материалов, энергии, достижений, специалистов и результатов исследований зарубежных ученых. Совокупность внешних факторов экономического роста существенно расширяет масштабы и возможности национальной экономики, ускоряет темпы ее развития. Стимулирующее действие внешних факторов экономического роста особенно заметно в странах, входящих в состав «Большой семерки», где проживает «золотой миллиард» населения Земли. Успехи этих стран достигаются за счет политики неэквивалентного обмена результатами производства на мировых рынках товаров и услуг, за счет жесткой протекционистской политики и т. п.

12.4. Основы методологии расчетов темпов экономического роста

Какой бы измеритель темпов экономического роста ни был взят за основу его расчетов, сам расчет сводится к определению системы факторов, влияющих на масштабы и динамику этого показателя, и установлению меры влияния каждого фактора в отдельности и всех их вместе на итоговый результат процесса воспроизводства в стране.

Рассмотрим основы методики расчета темпов экономического роста с помощью показателя годового объема НД, используемого на потребление и накопление. Этот измеритель более точен, чем показатели ВВП и ВНП, которые из-за влияния факторных доходов несколько искажают реальную ситуацию.

При расчете на основе показателя НД целесообразно выделить следующие основные факторы экономического роста в хозяйственной системе — изменение затрат:

- а) живого труда работников отраслей материального производства;
- б) овеществленного труда, определяемых объемами и структурой производственных (основных и оборотных) фондов, действующих в национальной экономике, т. е. объемом и структурой капитала;

в) совокупного общественного труда (живого и овеществленного) в расчете на единицу произведенной продукции, работ или услуг.

Первая группа факторов связана с ростом численности работников, их распределением по сферам экономики, отраслям хозяйства, видам деятельности и регионам страны.

Вторая группа факторов определяется динамикой роста массы средств производства (орудий, средств и предметов труда), их распределением на активную (станки, машины, оборудование) и пассивную (здания и сооружения производственного назначения, обслуживающие устройства и т. д.) части.

Третья группа факторов обусловлена ростом качественных характеристик воспроизводственного процесса и прежде всего показателями эффективности общественного производства. Важнейшими из этой группы показателей являются: производительность живого труда, материалоемкость, фондоемкость, фондоотдача, капиталоемкость, энергоемкость, энерговооруженность, электровооруженность труда и т. п.

Практически расчет темпов экономического роста сводится к обоснованию заданий в области роста производительности труда, численности и структуры занятых, прогнозу динамики объемов и структуры капитальных вложений, производственных основных фондов, показателей экономической эффективности.

Обоснование темпов экономического роста предполагает несколько стадий расчетов в зависимости от длительности периода, по которому разрабатываются соответствующие хозяйственные решения. Предусматривается также несколько вариантов достижения этих темпов. В частности, при составлении **долгосрочных программ** и прогнозов обоснование сводится к анализу путей развития экономики, науки и техники, к разработке отдельных программных элементов стратегических планов-прогнозов, а следовательно, к определению изменений в отраслях экономики, отдельных ее сферах, межотраслевых и территориальных комплексах. Показатели имеют здесь в основном качественный характер, а их количественные величины определяются в виде прогнозных значений. Большая роль отводится аналитической работе на основе изучения данных за прошедший период, как можно более длительный.

Такой подход дает возможность выявить устойчивые тенденции и закономерности в национальной хозяйственной системе, осуществить сравнительный анализ темпов экономического роста в различных странах.

На стадии разработки **стратегических планов** в результате изучения широкого массива социально-экономической информации, материалов фундаментальных и прикладных научно-технических исследований учитываются стратегические и хозяйственные решения органов государственной власти и хозяйственного управления, определяющие приоритетные направления развития как национальной хозяйственной системы в целом, так и отдельных ее межотраслевых, отраслевых и территориальных составляющих.

Важное место отводится разработке системы материальных, трудовых и финансовых балансов и балансовых расчетов, особенно тех, которые входят в систему баланса народного хозяйства, систему национальных счетов и интегральный комплекс балансовых расчетов.

Особая роль принадлежит здесь анализу различных вариантов решения крупных социальных, экономических, научно-технических и других проблем.

Упрощенным вариантом является расчет, учитывающий динамику роста численности занятых в национальной хозяйственной системе (при условии неизменности уровня производительности труда, численности и производительности оборудования). Более точное значение темпов экономического роста дает вариант, учитывающий рост производительности труда работников, при условии сохранения их численности на уровне базисного периода, а также при рос-

те производительности оборудования и сохранении численности станков, машин и оборудования.

Наибольшее значение имеет такое обоснование варианта экономического развития, при котором предусматривается рост производительности труда работников и рост их численности, а также рост числа машин и оборудования при улучшении их технико-технологических характеристик. В этом случае обобщается вся совокупность факторов роста НД, действующих в расчетном периоде (планируемом и прогнозируемом): и рост численности, и рост производительности, а также материально-вещественной (капитал) и трудовой (численность занятых) составляющих экономического роста. Иными словами, учитывается влияние всей системы факторов экономического роста, включая факторы роста эффективности общественного производства.

Таким образом, первый вариант расчетов строится на использовании преимущественно экстенсивных факторов, второй предполагает преимущественно интенсивный вариант, а третий — смешанный, наиболее реальный вариант развития современной хозяйственной системы в условиях нормального состояния.

Выполняя расчеты темпов экономического роста по всем вариантам, следует иметь в виду ряд особенностей и тенденций, обусловленных взаимодействием рассматриваемых факторов. Так, например, изменение количества живого труда связано с ростом численности занятых в отраслях национальной экономики. Однако численность работников зависит от роста численности населения страны, роста численности лиц, входящих в трудоспособный возраст, их распределения по сферам, отраслям и регионам, масштабов обучения с отрывом и без отрыва от производства и т. д. Существенное влияние на изменение размеров живого труда в расчетном периоде оказывает изменение годового фонда рабочего времени, приходящегося на одного работника сферы материального производства.

В свою очередь уровень производительности труда связан с изменениями материально-вещественных факторов научно-технического прогресса (рост фондовооруженности работающих, повышение качества техники, материалов, рост уровня технологии производства, улучшение уровня организации труда, производства и управления и др.), а также социально-экономических факторов (повышение интенсивности труда, рост коэффициентов сменности, сдвиги демографической ситуации и структуры работников, изменение условий труда и т. д.), с изменениями качества труда (рост квалификации работников, повышение их образовательного и профессионального уровня и т. д.), природных факторов (колебание природно-климатических условий, условий обеспеченности материально-сырьевыми ресурсами, экономических условий и т. п.).

Применительно к более короткому периоду времени, например, пятилетнему, варианты темпов экономического роста получают все более детальную проработку, все более четкую количественную определенность. При этом также используется целый ряд методов в зависимости от задач, стоящих перед органами государственного и хозяйственного руководства.

Наибольшее распространение получили:

- метод обоснования темпов экономического роста от достигнутого уровня, т. е. метод экстраполяции;
- метод укрупненных экономических расчетов;
- метод межотраслевого баланса (МОБ).

Метод экстраполяции относительно прост и удобен. Суть его сводится к тому, что базовые значения показателя умножаются на возможный темп его роста и таким образом определяется прогнозируемая величина. На основе этого метода осуществляются все последующие расчеты: величины возможного фонда потребления и фонда накопления, их структура, а следовательно, все разме-

ры и потоки финансовых, материальных и трудовых ресурсов развития национальной хозяйственной системы. При всей своей простоте этот метод имеет один существенный недостаток — в перспективном периоде воспроизводится старая структура (хотя и в возрастающих размерах), т. е. не учитываются те изменения, которые могут произойти в планируемом (прогнозируемом) периоде.

Естественно, что в условиях интенсификации факторов экономического роста, когда динамичные процессы структурных преобразований происходят в различных сферах, отраслях и регионах страны, метод экстраполяции теряет свою роль, хотя и сохраняет определенное аналитическое значение на краткосрочную перспективу (1–3 года). Он остается востребованным и при проведении вариантных расчетов на предварительных стадиях определения возможных темпов экономического роста.

Метод укрупненных экономических расчетов широко распространен в современной практике. Он является конкретным вариантом и результатом реализации метода экономического анализа и синтеза в планировании и прогнозировании. Метод тесно связан с использованием ЭВМ, программных обеспечений макроэкономических расчетов, прогрессивных норм и нормативов расхода материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

В основу данного метода положены следующие три способа обоснования темпов экономического роста:

- по результатам прогнозирования производительности общественного труда и численности занятых в сфере материального производства;
- по данным о размерах производственного накопления и фондоемкости производства;
- по прогнозным оценкам численности населения страны и размеров душевого потребления.

В укрупненном виде суть метода сводится к тому, что динамика того или иного показателя оценивается на основе анализа составляющих его величин и факторов, их определяющих, в перспективном периоде.

Третий метод — метод МОБ находит все более широкое применение в современной практике мирохозяйствования по мере развития материально-технической базы расчетов на основе ЭВМ, информационных технологий, теории и практики эконометрики.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Экономический рост как категория национальной хозяйственной системы.
2. Государственное регулирование темпов экономического роста.
3. Совершенствование системы показателей экономического роста в национальной хозяйственной системе рыночного типа.
4. Методы активизации темпов экономического роста.
5. Использование системы национального счетоводства в расчетах темпов экономического роста.
6. Экономический рост и экономическое развитие.
7. Исследование динамики макроэкономических показателей экономического роста в национальной хозяйственной системе России (за конкретный период времени).
8. Межстрановые сравнения динамики темпов экономического роста (по конкретным группам государств).
9. Исследование сущности и особенностей ресурсосберегающей стратегии экономического роста.
10. Исследование факторов экономического роста в национальной хозяйственной системе России (за конкретный период времени).

11. Макроэкономические модели в расчетах темпов экономического роста.

12. Совершенствование методов прогнозирования темпов экономического роста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Меньшиков С. М., Клименов П. А.* Длинные вопросы в экономике. М.: Международные отношения, 1989.
2. *Попов В. А.* Проектирование национальной экономики: Учеб. пособие. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1997.
3. *Рябушкин Б. Т., Хоменко Т. А.* Система национальных счетов. М.: Финансы и статистика, 1993.
4. *Сидоров М. Н.* Экономический рост — темпы, пропорции, эффективность. М.: Экономика, 1989.
5. *Тинбергер Я., Босс Х.* Математические модели экономического роста. М.: Прогресс, 1969.
6. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
7. *Черников Д. А.* Темпы и пропорции экономического роста. М.: Экономика, 1982.

Глава 13

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

13.1. Общая характеристика теорий и моделей экономического роста

Р. Харрод и Е. Домар еще в 50-е гг. отметили некоторые отличительные черты кейнсианского подхода к анализу проблем экономического роста:

- спрос не равен автоматически предложению, сбережения — инвестициям;
- важнейшую роль в экономическом росте играет формирование спроса, прежде всего спроса на инвестиции;
- основные технологические коэффициенты и пропорции (например, отношения «капитал/продукт», «труд/капитал» и др.) не меняются вследствие негибкости цен и определяются техническим прогрессом, если он не влияет на соотношение эффективности производственных факторов.

В соответствии с кейнсианскими моделями норма накопления (сбережения) — главный стратегический фактор и основной параметр регулирования долговременного роста экономики. Этот рост устойчив, если устойчивы доля сбережений в доходе и отношение «капитал/продукт» (это — гарантированный темп роста). Однако такая устойчивость не достигается автоматически. Отклонения фактического темпа роста от гарантированного порождают циклические колебания. Отклонения гарантированного от естественного темпа роста, т. е. темпа, соответствующего темпу роста населения, вызывают длительные отрицательные тенденции в форме экономической стагнации или инфляции. Поддержание устойчивого роста экономики требует государственного вмешательства — регулирования накопления и потребления с помощью мер налоговой и бюджетной политики.

С конца 50-х гг. проблемами экономического роста стали заниматься экономисты неоклассического направления, к представителям которого относятся Дж. Хикс, Дж. Мид, Р. Солоу, М. Браун и др. Они исходили из того, что:

- спрос автоматически равен предложению;
- в процессе экономического роста главную роль играет предложение экономических ресурсов и эффективность их использования;
- основные технологические коэффициенты изменяются в зависимости от цен производственных факторов и характера технического прогресса.

Важнейшей предпосылкой неоклассической теории являлась идея о наличии свободной конкуренции и установлении цен производственных факторов на уровне их предельных продуктов, что обеспечивало устойчивость экономического равновесия. На базе этих предпосылок экономисты неоклассического направления предложили свой вариант модели экономического роста. Это — производственная функция Кобба-Дугласа. Была выведена система показателей, характеризующих зависимость между затратами и выпуском продукции (коэффициенты эластичности выпуска по ресурсам), между самими затратами (предельная норма замещения и эластичность замещения ресурсов); была дана система количественных характеристик для экономического обоснования технического прогресса: нейтрального и влияющего на соотношение эффективности производственных факторов, материализованного, т. е. воплощенного в средствах производства, и нематериализованного, не воплощенного в средствах производства.

Эмпирическая оценка параметров производственных функций — важный аппарат анализа количественных взаимосвязей, определяющих потенциально возможный выпуск продукции. На основе этих оценок был сделан, в частности, вывод, что главными стратегическими факторами долговременного экономического роста стал и технический прогресс, и определяющие его предпосылки: повышение качества оборудования, рост квалификации рабочей силы и уровня организации производства.

Экономисты неоклассического направления использовали производственную функцию не только для получения эмпирических оценок, но и как подходящую математическую форму для трактовки проблем динамического равновесия экономики. Они пытались доказать, что экономика внутренне устойчива и обладает необходимыми механизмами для автоматического восстановления нарушенного равновесия. Государственное вмешательство в экономику, по их мнению, должно быть сведено к минимуму и ограничиваться преимущественно сферой кредитно-денежной политики. Что касается механизма распределения национального дохода, то, согласно этой теории, каждый производственный фактор (труд и капитал) получает долю продукции в соответствии со своим объемом и предельной производительностью. Изменение этих долей происходит только под влиянием ненейтрального технического прогресса.

13.2. Важнейшие модели экономического роста

Кейнсианские модели. Это простейшие модели, используемые в качестве математического инструментария для изучения экономической динамики и факторов, ее определяющих, а также для построения прикладных макроэкономических моделей и описания связи глобальных экономических показателей.

Искомые величинами здесь выступают объем национального дохода и темпы его роста. В качестве ограничивающих ресурсов берутся объем затрат капитала и численность занятых в производстве работников, условно приравненная к численности населения страны. Основное внимание авторы уделяют проблемам обеспечения полной занятости и поддержания устойчивых равновесных темпов роста экономики. В качестве примера приведем различные варианты модели Р. Харрода — Е. Домара.

В модели используются следующие обозначения:

Y — объем выпуска продукции в заданном периоде времени;

\underline{S} — объем текущих сбережений;
 I — объем инвестиций;
 Q — прирост общего выпуска продукции за какой-либо единичный период, выраженный в виде доли всего выпуска;
 \bar{S} — доля дохода, идущая на сбережения (предельная склонность к сбережению);
 C_r — потребность в капитале, обусловленная ростом выпуска продукции;
 α — потребность в капитале, порожденная приростом капитала на единицу выпускаемой продукции.

Если не происходит увеличения размеров капитала, потребляемого на единицу продукции, либо капитала, приходящегося на данную массу рабочей силы, система уравнений модели имеет вид:

$$Q = \Delta Y / Y; \quad (13.1)$$

$$\bar{S} = S / Y; \quad (13.2)$$

$$C_r = I / \Delta Y; \quad (13.3)$$

$$I = \underline{S}; \quad (13.4)$$

$$Q = \bar{S} / C_r. \quad (13.5)$$

Формула (13.4) означает предположение о равенстве размеров (объемов) текущих сбережений и инвестиций (см. модель К. Кожикю). Уравнение (13.5) как следствие уравнений (13.1–13.4) задает темп прироста общего выпуска продукции, инвестиций и сбережений. Уравнения (13.1–13.5) позволяют решать два типа задач.

Во-первых, можно определять траекторию роста общего выпуска продукции при заданных величинах нормы сбережений и коэффициента потребности в капитале. Во-вторых, считая заданными темп прироста объема выпуска продукции, можно вычислить требуемую для его достижения норму сбережений (при заданном коэффициенте потребности в капитале) или потребность в капитале, обусловленную ростом выпуска продукции (при заданной норме сбережений).

Р. Харродом и Е. Домаром были созданы и проанализированы и другие варианты модели. Особый интерес для российской экономики представляет вариант, основанный на различном подходе к инвестициям: с одной стороны, увеличение выпуска продукции достигается при неизменной эффективности инвестиций (т. е. без учета влияния технического прогресса и роста производительности труда и капиталотдачи), с другой — при изменении их эффективности (с учетом этих факторов).

Для случая, когда увеличиваются размеры капитала, потребляемого на производство единицы продукции, либо возрастает объем капитала, приходящегося на данную массу рабочей силы, в модель вводится уже упоминавшийся коэффициент потребности в капитале, обусловленный приростом капиталоемкости продукции — приростом капитала на единицу выпускаемой продукции (α).

Отделение величины α от C_r , т. е. от потребности в капитале, обусловленной ростом выпуска продукции, потребует включения в модель дополнительных уравнений.

$$I + I_1 = \underline{S}; \quad (13.6)$$

$$\alpha = I_1 / Y; \quad (13.7)$$

$$Q^* C_r = S - \alpha; \quad (13.8)$$

$$Q = (\bar{S} - \alpha) / C_r. \quad (13.9)$$

Следовательно, темп роста продукции в данном варианте модели Р. Харрода и Е. Домара ставится в зависимость от трех факторов: нормы сбережения, коэффициента потребности в капитале и изменения эффективности инвестиций.

Неоклассические модели. Общее представление о сущности и содержании неоклассического направления дает модель общего равновесия экономической системы, составленная и адаптированная для восприятия в современных условиях французским экономистом **К. Кожикю**.

Модель **К. Кожикю** включает 10 параметров: 5 экзогенных (заданных извне) и 5 эндогенных (искомых, расчетных).

Экзогенные параметры:

t — индекс года;

\bar{s} — норма сбережений;

v — коэффициент (норматив) капиталоемкости дохода;

b — коэффициент (норматив) трудоемкости дохода;

n — темп прироста, $(1 + n)$ — темп роста населения, условно приравненный (как и в модели **Р. Харрода** и **Е. Домара**, и в других кейнсианских моделях) к темпам роста (прироста) занятых в производстве.

Эндогенные параметры:

Y — объем дохода;

\underline{S} — объем сбережений (накопления);

I — объем инвестиций;

L — численность населения страны, условно приравненная к численности занятых в производстве;

K — объем капитала (основных фондов).

Балансовые соотношения модели таковы:

$$\underline{S}_t = \bar{s}Y_{t-1} \quad (13.10) \quad S_t = I_t \quad (13.11) \quad K_t = v*Y_t \quad (13.12)$$

$$K_t = K_{t-1} + I_t \quad (13.13) \quad L_t = b*Y_t \quad (13.14) \quad L_t = (1 + n)*L_{t-1} \quad (13.15)$$

$$n = \bar{s}/v \quad (13.16) \quad K_{t-1} = v*Y_{t-1} \quad (13.17) \quad L_{t-1} = b*Y_{t-1} \quad (13.18)$$

При соблюдении условий (13.16–13.18) возникают сложные балансовые взаимосвязи между всеми приведенными параметрами:

$$I_t = K_t - K_{t-1} = v*(Y_t - Y_{t-1}); \quad (13.19)$$

$$\underline{S}_t = \bar{s}Y_{t-1} = v*(Y_t - Y_{t-1}) = I_t = K_t - K_{t-1}; \quad (13.20)$$

$$Y_t = (1 + n)*Y_{t-1} = (1 + \bar{s}/v)*Y_{t-1}; \quad (13.21)$$

$$L_t = (1 + \bar{s}/v)*Y_{t-1}*b = b*Y_t. \quad (13.22)$$

Содержание балансовых соотношений:

(13.10) — объем сбережений года t равен произведению нормы сбережений на объем дохода года $t-1$;

(13.11) — объем сбережений года t равен объему инвестиций года t ;

(13.12) — объем капитала года t равен произведению коэффициента капиталоемкости дохода на объем дохода года t ;

(13.13) — объем капитала года t равен сумме объема капитала года $t-1$ и объема инвестиций года t ;

(13.14) — численность занятых в производстве года t равна произведению коэффициента трудоемкости на объем дохода года t ;

(13.15) — численность занятых в производстве года t равна произведению темпа роста численности населения на численность занятых в производстве года $t-1$;

(13.16) — темп прироста занятости равен отношению нормы сбережений к коэффициенту капиталоемкости дохода;

(13.17) — объем капитала года $t-1$ равен произведению коэффициента капиталоемкости дохода на объем дохода года $t-1$;

(13.18) — занятость населения в производстве в году $(t-1)$ равна произведению коэффициента трудоемкости дохода на объем дохода года $(t-1)$.

Соотношения модели содержат следующие блоки равновесия: (13.10–13.11) — по доходу; (13.12–13.13) — по капиталу; (13.14–13.15) — по труду. В рамках отдельных блоков каждый из параметров в левой части уравнений связан с параметрами в правой части либо непосредственно, либо через нормативы s , v и b .

Чтобы экономическая система находилась в равновесии, необходимо выполнить условия (13.16–13.18) и (13.19–13.22), причем условия (13.17–13.18) свидетельствуют о соблюдении равновесия в предшествующий момент времени, а условие (13.22) непосредственно вытекает из условий (13.15) и (13.18).

В модели Р. Солоу выпускается только один продукт, на производство которого затрачиваются капитал и труд. В отличие от модели Р. Харрода и Е. Домара фактором роста продукции в модели Р. Солоу выступает численность занятых в производстве работников. Рост численности занятых предполагается экзогенно заданным для любого момента времени, что предопределяет темп роста продукции и капитала при постоянных ценах.

Основное уравнение модели описывается однородной производственной функцией вида:

$$Y = \varphi(K, N), \quad (13.23)$$

где Y — общий выпуск продукции (он же — полный доход);

K — объем капитала;

N — численность занятых в производстве работников.

При этом:

$$k = K/N; \quad (13.24)$$

$$Z = (1-s)*Y, \quad (13.25)$$

где k — капиталовооруженность труда;

Z — фонд потребления;

s — норма сбережений (склонность к сбережению);

$(1-s)$ — доля фонда потребления в общем выпуске продукции.

Фонд потребления экзогенно задается его долей в общем выпуске продукции. Из соотношений модели можно получить зависимость фонда потребления от уровня производительности, представить этот уровень как функцию от капиталовооруженности труда, а также определить размер инвестиций, необходимых для капиталовооруженности на неизменном уровне.

Механизм функционирования модели выглядит следующим образом. В каждый данный момент времени заданы численность занятых и объем капитала. Как только фактическая отдача этих факторов обеспечит полную занятость, для нахождения объема выпуска можно использовать производственную функцию (13.23). После этого склонность к сбережению покажет, какой объем выпуска будет использован на сбережения и инвестирован. Тем самым определяется чистое накопление капитала в текущем периоде. Прибавление этой величины к прежнему объему капитала даст его общий объем, доступный для использования в следующем периоде, и весь процесс расчетов можно производить снова.

Модель Н. Бретона построена на своеобразной интерпретации равновесия между спросом и предложением: темп роста производственных мощностей, соответствующих полной занятости, должен быть равен темпу роста денежных доходов, имеющихся в распоряжении предпринимателей. Модель описывается системой уравнений:

$$Q_t = F_t/b_t, \quad (13.26)$$

где Q_t — объем производства конечного продукта года t ;

F_t — величина основного производственного капитала (основных производственных фондов) года t ;

b_t — неизменная фондоемкость (капиталоемкость) года t , т. е. $b_t = b$.

$$n = K_{t-1}/Q_{t-1}, \quad (13.27)$$

где K_{t-1} — инвестиции года $t-1$;

n — коэффициент пропорциональности.

Другими словами, для года $t-1$ величина K_{t-1} пропорциональна конечному продукту этого года (Q_{t-1}).

Н. Бретон интерпретирует этот коэффициент и как долю общей мощности, которая используется для прироста инвестиций. В этом случае темп роста производственных мощностей может быть определен как функция двух величин: названной доли (n) и неизменной фондоемкости (b), т. е. при $K_{t-1} = F_t - F_{t-1}$

$$Q_t - Q_{t-1}/Q_{t-1} = n/b = K_{t-1}/Q_{t-1} * b = F_t - F_{t-1}/Q_{t-1} * b, \quad (13.28)$$

т. е. прирост основных производственных фондов (основного производственно-го капитала) за период $t - (t-1)$ является функцией K_{t-1} .

Если Π_t — потребление года t ;

\bar{s} — склонность к сбережениям, $\bar{s} = \underline{S}_t/Y_t$, $\underline{S}_t = \bar{s} * Y_t$;

$\underline{S}_t = K_t$ — сбережения года t (\underline{S}_t) равны инвестициям этого же года (K_t);

\tilde{b} — коэффициент пропорциональности, то:

$$\Pi_t = (1 - \bar{s}) * Y_t = Y_t - \underline{S}_t, \quad (13.29)$$

$$\underline{S}_t = \bar{s} * Y_t, \quad (13.30)$$

$$K_t = \underline{S}_t = \tilde{b} * (Y_t - Y_{t-1}). \quad (13.31)$$

Это означает, что финансирование производства и его прироста происходит за счет доходов предпринимателей и сбережений потребителей, а сбережения определяются как функция от годового прироста национального дохода ($Y_t - Y_{t-1}$).

Темп его прироста может быть представлен как функция от двух структурных параметров модели: суммы потребления (Π_t) и суммы сбережения (\underline{S}_t), т. е. из уравнений (13.29) и (13.30) вытекает

$$Y_t = \Pi_t + \underline{S}_t = (1 - \bar{s}) * Y_t + \tilde{b} * (Y_t - Y_{t-1}). \quad (13.32)$$

Отсюда следуют преобразования:

$$Y_t - Y_{t-1}/Y_{t-1} = \bar{s}/\tilde{b}; \quad Y_t = \tilde{b}/((\tilde{b} - \bar{s}) * Y_{t-1});$$

$$(Y_t - Y_{t-1})/(\tilde{b}/((\tilde{b} - \bar{s}) * Y_{t-1})) = \bar{s}/\tilde{b}, \quad (13.33)$$

откуда

$$(Y_t - Y_{t-1})/Y_{t-1} = \bar{s}/(\tilde{b} - \bar{s}) = \bar{s}/\tilde{b}. \quad (13.34)$$

Здесь фондоемкость (капиталоемкость) b интерпретируется как параметр предложения, \tilde{b} — как параметр спроса. Поскольку b и \tilde{b} в конечном счете определяют темпы роста основных производственных фондов (основного производственного капитала), а \bar{s} — темпы роста рабочей силы (работников) через накопление (сбережения) в национальном доходе, приравненное к инвестициям, то следует вывод: равновесный устойчивый темп роста национального дохода может иметь место в том и только в том случае, если темпы роста работников, занятых в производстве, и темпы роста основных производственных фондов (основного производственного капитала), сбалансированные с темпами роста инвестиций, равны между собой.

Особого внимания заслуживает изучение поведения функций сбережения (инвестиционных функций). В инвестиционных моделях эти функции количественно определяют механизм формирования денежных средств, предназна-

ченных для оснащения вновь вводимых мощностей основными производственными фондами (основным производственным капиталом).

Простейшая функция сбережений для года t выглядит следующим образом:

$$\underline{S}_t = \bar{s} * Y_t \quad (13.35)$$

Данное уравнение предполагает существование прямой пропорциональной зависимости между величиной сбережений и национальным доходом года t .

В общем виде денежная масса национального дохода (Y) складывается из заработной платы работников (V) и прибыли (m), составляющей доход предпринимателей, т. е. $Y = V + m$, причем средняя склонность к сбережениям предпринимателей (получателей прибыли) — \bar{S}^m выше, чем у работников (получателей заработной платы) — \bar{S}^v , хотя индивидуальные сбережения предпринимателей и работников являются функцией их доходов. Общие сбережения (\underline{S}) определяются:

$$\underline{S} = \bar{S}^v * V + \bar{S}^m * m. \quad (13.36)$$

Общая склонность к сбережениям регулируется путем изменений в распределении доходов предпринимателей. Теоретически можно представить крайний случай, когда $\bar{S}^v = 0$; $\bar{S}^m = 1$. В этом случае общий объем сбережений численно равен сумме прибыли в составе национального дохода.

Та денежная сумма, которая остается в национальном доходе после выплаты средств, предназначенных для удовлетворения потребительских нужд, направляется в производство. Функции балансирования денежных средств, имеющихся в распоряжении у предпринимателей, и объема вложений в производство выполняют норма банковского процента и система цен.

В различных инвестиционных функциях в составе моделей экономического роста предполагается, что объем инвестиций на расширение производства зависит от ряда факторов, таких, как масса или норма ожидаемой прибыли, объем не использованных в прошлом производственных мощностей или прирост национального дохода.

В модели А. Смизиса в качестве параметров выступают такие показатели, как максимальный уровень национального дохода в прошлом или доход, «к которому привыкли предприниматели», разность между фактической производственной мощностью экономической системы и максимальным объемом производства национального дохода в прошлом, а также параметр, определяющий основной тренд роста инвестиций.

В модели Н. Кальдора аргументами функции инвестиций являются проросты дохода предпринимателей по сравнению с прошлым периодом и соответствующие изменения нормы прибыли.

Производственные функции, используемые в моделях экономического роста, отражают взаимосвязи между количествами производственных ресурсов (факторов) и объемом производства конечного продукта или национального дохода. Под производственными факторами, как правило, подразумевают труд и капитал (двухфакторные производственные функции). Из этого следует, что конечный выпуск представляет собой функцию от наличных (лимитированных) объемов трудовых ресурсов и основных производственных фондов (капитала).

Функция Кобба-Дугласа является одним из наиболее распространенных типов функций, применяемых в моделях экономического роста. Она содержит коэффициенты эластичности конечного продукта по труду и капиталу. Каждый из них показывает, насколько возрастет объем конечного продукта при увеличении объема одного из лимитированных ресурсов и при постоянном уровне затрат другого.

Но функция Кобба-Дугласа — статистическая. Ее параметры оцениваются как усредняемые показатели за ряд лет. В ней в явном виде не учитывается такой мощный фактор экономического развития, как технический прогресс, позволяющий за счет инноваций (введения прогрессивной техники и технологии) повышать эффективность производства (например, выпускать продукцию в том же объеме, но с меньшими затратами либо в большем объеме с теми же затратами).

В моделях Д. Хикса и Р. Харрода проведена классификация технического прогресса. Выделяются три его типа: нейтральный, трудоемкий и капиталоемкий.

Нейтральный технический прогресс оставляет неизменными структурные соотношения процесса производства, т. е. технологические изменения не затрагивают соотношения между трудом и капиталом. При постоянной капитало-(фондо-)вооруженности труда предельная норма замещения труда капиталом постоянна.

Трудоемкий тип определяет такое развитие, при котором темпы роста занятости опережают темпы роста капитала, т. е. темп роста предельной производительности труда превышает темп роста предельной капитало- и фондоотдачи. Следовательно, рост вовлечения в производство дополнительного числа занятых должен опережать рост основного капитала.

Капиталоемкий тип технического прогресса наблюдается в том случае, когда темпы роста основного производственного капитала (фондов) оказываются выше темпов роста занятости в материальном производстве, т. е. темпы роста предельной капитало-(фондо-)отдачи превышают темпы роста производительности труда.

Модель Солоу-Свэна выделяется среди неоклассических моделей, учитывающих нейтральный технический прогресс. Она позволяет определить равновесный темп роста экономики, при котором обеспечивается полная занятость населения трудоспособного возраста. Потенциальная возможность достижения равновесного устойчивого темпа роста экономики обусловлена существованием множества альтернативных вариантов, описываемых функцией с нейтральным (по Хиксу) техническим прогрессом. Это означает, что в каждый данный момент может быть осуществлено такое наращивание производственных фондов (производственного капитала), которое позволит вовлечь в процесс производства весь прирост населения трудоспособного возраста. Модель позволяет однозначно определить потребность в рабочей силе для достижения заданного выпуска конечной продукции при фиксированной величине основного капитала. В модели принят естественный темп роста населения и пропорциональный темп роста трудовых ресурсов. При заданной норме сбережений прирост основного капитала прямо пропорционален объему конечного выпуска.

Нейтральный технический прогресс в модели означает увеличение использования трудовых ресурсов в сфере производства, поэтому равновесная траектория динамики конечного продукта и основного капитала характеризуется постоянным темпом роста. В модели, по существу, рассматриваются только макротехнологические пропорции. С этих позиций при частичной взаимозаменяемости между капиталом и рабочей силой можно однозначно определить потребность в наращивании ресурсов при заданном темпе прироста конечного продукта, который в свою очередь зависит от динамики численности трудовых ресурсов.

В моделях Е. Фелпса и Д. Робинсон, по существу, оптимизационных, реализуется «золотое правило накопления».

Модель Е. Фелпса представляет собой усложненную модификацию модели Солоу-Свэна и основывается на предпосылке о необходимости максимизации уровня благосостояния общества, количественно выраженного показателем

фонда потребления в масштабе экономической системы в целом. Фелпс доказал, что постоянство темпов роста конечного продукта и национального дохода, основного капитала, а также фондов потребления и накопления гарантируется постоянством двух факторов: нормы сбережений и темпов роста нейтрального технического прогресса (по Хиксу), а также численности трудоспособного населения.

В модели Фелпса в неявном виде используются параметры регулирования экономики за счет выбора макротехнологических способов производства, т. е. варьирование путем сочетания затрат труда и капитала при заданной пропорции между накоплением и потреблением. В модели учитывается физический износ основных производственных фондов (основного производственного капитала). Норма амортизации основного капитала определена здесь как отношение годового объема износа и выбытия к стоимости основного капитала. В этом случае объем накопления основного капитала представляет собой сумму чистых инвестиций и объемов возмещения износа и выбытия за год, а фонд потребления — разность между конечным продуктом и валовыми инвестициями.

Задача состоит в том, чтобы найти для каждого периода такое соотношение между фондо-(капитало-)вооруженностью, темпом роста трудоспособного населения и постоянными для всех периодов нормами (коэффициентами) амортизации, которое позволяет достичь максимума фонда потребления в составе национального дохода (либо — в составе конечного продукта).

В моделях магистрального типа учитывается трудоемкий и капиталоемкий, а также частично нейтральный (по Харроду) технический прогресс. Эти модели можно разделить на две группы: **стационарные** (модели магистральной траектории роста) и **динамические**. К первой группе относятся модели **К. Шелла, Л. Йохансена** и др. Ко второй группе — модели **Дж. Цукуи, Х. Никайдо, Дж. фон Неймана** и др.

Модель **К. Шелла** представляет собой следующий этап усложнения модели Солоу-Свэна. В качестве критерия оптимальности **К. Шелл** предлагает использовать интегральную величину, являющуюся функцией накопленного объема предметов потребления за конечный интервал времени.

Модель **Л. Йохансена** посвящена анализу динамики пропорции между потреблением и накоплением. Назначение модели состоит в определении оптимальной траектории роста экономики по критерию максимизации интегральной функции от фонда потребления, созданного за весь прогнозируемый период.

Валовые инвестиции делятся на две компоненты: вложение в производство орудий и средств труда и вложение в производство предметов потребления.

Режим регулирования пропорции между накоплениями в первом и втором подразделениях определяется на основе оценок влияния инвестиций в первом подразделении на целевую функцию потребления. Весь период прогнозирования разбивается на три фазы. В течение первой фазы наиболее выгодными по критерию качества оказываются инвестиции в отрасли, создающие средства труда. В течение второй фазы инвестиции, направленные на создание средств труда и предметов потребления, оказываются одинаково эффективными. Третья фаза характеризуется преимущественным ростом инвестиций в отрасли, создающие предметы потребления, а доля инвестиций в отрасли первого подразделения равна нулю.

Модель **Дж. фон Неймана**, или «модель общего экономического равновесия», играет существенную роль в магистральной теории, а также представляет большой самостоятельный интерес. Это — обобщенная теоретическая модель экономики, включает в себя как частный случай многие прикладные модели (например, динамическую модель межотраслевого баланса **В. Леонтьева**). Имеется большое количество работ, которые в разных направлениях развивают основополагающие идеи **Дж. фон Неймана**.

Рассмотрим обзорно суть одной из упрощенных, прикладных модификаций модели Дж. фон Неймана. Речь идет о замкнутой динамической модели, об исходной гипотезе магистральной теории, наиболее приемлемой в нынешних российских условиях. Здесь автор, по существу, решил задачу максимального роста экономики, доказав, что траектория равновесия — это траектория максимального пропорционального роста. Для этого он, взяв за основу стационарные модели равновесия с нейтральным (по Хиксу) техническим прогрессом, стал рассматривать экономику как конечное множество основных производственных процессов, каждый из которых характеризуется постоянным отношением между затратами и выпуском.

Исследовав лишь стационарные траектории, он показал, что самый быстрый пропорциональный рост осуществляется именно на стационарной траектории, являющейся траекторией равновесия.

Здесь-то и появляется объяснение термина «магистраль», давшего название магистральной теории. Луч максимального пропорционального роста сравнивается с магистралью в автодорожной сети (рис. 13.1).

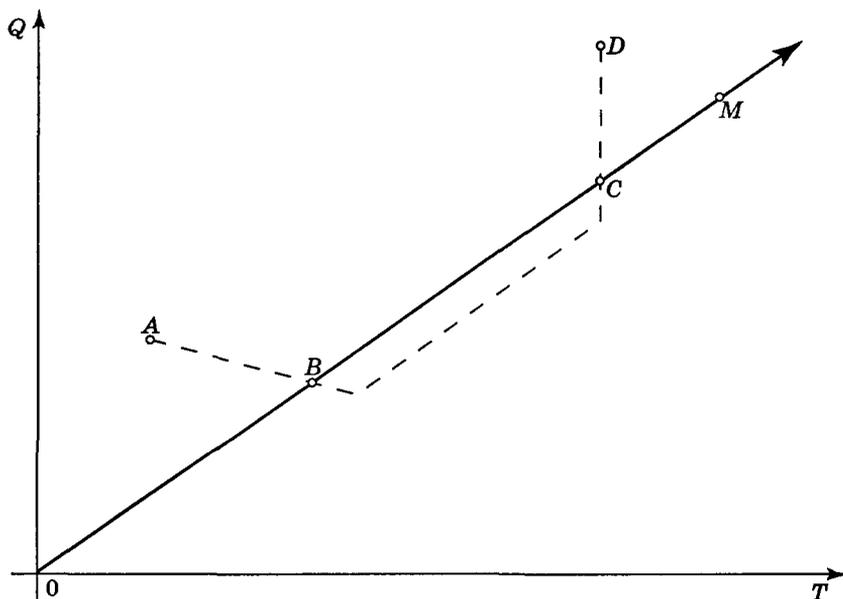


Рис. 13.1. Структура оптимальной траектории, «тяготеющей к магистрали»

Выйдя из исторически обусловленного начального состояния (A), оптимальная траектория должна сначала достигнуть магистрали, т. е. луча максимального пропорционального роста OBCM в точке B, затем оставшийся период времени проходить вблизи этого луча (пунктирная линия) и тем самым мало отличаться от траектории максимального пропорционального роста. И лишь почти в конце пути, в точке C оптимальная траектория может отойти от луча, чтобы попасть в точку D, предписанную целевой функцией. На рис. 13.1 ось OT — ось времени, ось OQ — ось объемных показателей (а также показателей темпов роста или прироста), достигаемых в ходе реализации целевой функции в течение прогнозируемого периода, в процессе движения по стационарной траектории равновесия, т. е. по траектории максимального, сбалансированного пропорционального роста экономики. А целевая функция (критерий оптимальности) в данном случае может трактоваться и как совокупность задач, поставленных в ходе реформирования российской экономики на данном этапе ее развития.

13.3. Модели системы национальных счетов

Модели представляют собой синтез кейнсианских (некейнсианских) и неоклассических моделей экономического роста. Эта система балансовых отношений показывает компоненты, из которых складывается выбранный параметр (расходы), распределение его на составляющие части (доходы) и равенство расходов и доходов. Из многочисленных систем национального счетоводства для российских условий в большей степени подходят французская (Ж. Маршалль) и английская (Р. Стоун) системы закрытого типа (без учета внешнеэкономических связей).

Система национальных счетов впервые была разработана в XVII в. В. Петти и Г. Кингом в Англии и П. Буагильбером и маршалом Вобаном во Франции. После первой мировой войны новаторская работа по расчетам национального дохода была проведена в США С. Кузнецом и К. Кларком. Система счетов Р. Стоуна принята во многих развитых и развивающихся странах. Она отличалась от более ранних попыток тем, что открыто включала национальный доход и валовой национальный продукт в рамках двойной бухгалтерии, в которой учитывались данные о доходах и расходах в домашнем хозяйстве, частном секторе и в правительственной деятельности. Это позволяло проводить сравнительный анализ результатов деятельности как в различных секторах экономики, так и в разных странах.

Расчетный метод Р. Стоуна обесцвечивал последовательность, так как требовал равенства между доходами и расходами. Это означало, что все произведенное должно было быть потреблено, а все потребленное — вновь произведено. Его система счетов национального дохода на основе метода двойной записи (двойной бухгалтерии), предложенного еще в средневековье Лукой Пачоли, составила эмпирическую сторону кейнсианской революции в макроэкономической теории. Его счета производства, потребления и накопления отражали новые кейнсианские (некейнсианские) концепции совокупного предложения, потребления и инвестиционного спроса. Фактически метод национальных счетов, разработанный Р. Стоуном, дал толчок к построению экономических моделей, а сами счета образовали основу для организации сбора и обработки соответствующих статистических данных (в частности, для тестирования их последовательности).

Достаточно ясное представление о характере соотношений моделей систем национальных счетов и об отражении в моделях пропорций воспроизводства в условиях перехода к рыночной экономике в России дает модель, включающая параметры в основном из систем Р. Стоуна и Ж. Маршалья. Общее и структурное равновесие (сбалансированность) в рамках систем национальных счетов достигается в этой модели с помощью балансовых соотношений — пропорций валового национального продукта, национального дохода, личного и располагаемого дохода.

Введем следующие обозначения:

- C — расходы на личное потребление;
- D — амортизация;
- G — правительственные расходы;
- G_t — трансфертные платежи (пенсии, пособия, субсидии).
- GNP — валовой национальный продукт;
- I_d — расходы на валовые инвестиции (включая чистый экспорт, или разницу между экспортом и импортом, т. е. экспортно-импортное сальдо);
- I — расходы на чистые инвестиции;
- S_b — сбережения общества (доходы минус дивиденды);
- S_p — личные сбережения;
- T_b — прямые налоги на общество;
- T_c — налоги на доходы фирмы;
- T_p — личный подоходный налог;
- T_s — взносы на социальное страхование;
- Y — чистый национальный продукт (произведенный и реализованный по рыночным ценам национальный доход, включая косвенные налоги);

Y_n — чистый национальный доход (используемый на потребление и сбережения);

Y_p — личный доход без вычета налогов;

Y_d — располагаемый доход.

Балансовые соотношения модели (по блокам):

$$1. C + I_d + G = GNP \quad (13.37) \quad GNP = Y + D \quad (13.38)$$

$$2. C + I + G = Y \quad (13.39) \quad Y = Y_n + T_b \quad (13.40)$$

$$3. U_n - S_b - T_s - T_c + G_t = Y_p \quad (13.41) \quad Y_p = T_p + U_d \quad (13.42)$$

$$4. Y_p - T_p = Y_d \quad (13.43) \quad Y_d = C + S_p \quad (13.44)$$

Содержание модели:

(13.37–13.38) — блок валового национального продукта;

(13.39–13.40) — блок чистого национального продукта;

(13.41–13.42) — блок личного дохода;

(13.43–13.44) — блок располагаемого дохода;

Содержание внутриблочных уравнений (соотношений, ограничений):

(13.37) — расходы на личное потребление плюс расходы на валовые инвестиции плюс правительственные расходы формируют в итоге валовой национальный продукт;

(13.38) — валовой национальный продукт распадается на чистый национальный продукт плюс амортизация;

(13.39) — расходы на личное потребление плюс расходы на чистые инвестиции плюс правительственные расходы образуют чистый национальный продукт;

(13.40) — чистый национальный продукт распадается на чистый национальный доход плюс налоги на общество;

(13.41) — чистый национальный доход минус сбережения общества минус взносы на социальное страхование минус налоги на доходы фирм плюс трансфертные платежи формируют личный доход без вычета налогов;

(13.42) — личный доход без вычета налогов распадается на личный подоходный налог плюс располагаемый доход;

(13.43) — личный доход без вычета налогов минус личный подоходный налог образуют располагаемый доход;

(13.44) — располагаемый доход распадается на личное потребление плюс личные сбережения.

Нечетные уравнения отражают структуру формирования ресурсов по любому блоку (левая часть балансовых счетов), четные уравнения — структуру распределения ресурсов по этому же блоку. Соотношения модели могут быть дополнены блоками инвестиций, сбережений, импорта — экспорта, платежного баланса и трансформированы в межотраслевые модели в рамках систем национальных счетов, например, в модели типа леонтьевской.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Роль, значение и характеристика важнейших обобщающих макроэкономических показателей и пропорций развития национальной экономики.

2. Макроэкономическая национальная хозяйственная система.

3. Макроэкономическая сбалансированность национальной экономики.

4. Баланс межотраслевых связей — инструмент комплексной сбалансированности макроэкономической национальной хозяйственной системы.

5. Система национального счетоводства — развернутая макро модель национальной экономики.

6. Система макроэкономических моделей развития национального рыночного хозяйства.

7. Разработка системы моделей макростратегического планирования и прогнозирования развития национального рыночного хозяйства.

8. Современная макронациональная рыночная система.

9. Макрорынок товаров и услуг.

10. Макронациональная рыночная инфраструктура.
11. Макрорынок факторов производства.
12. Макрофинансовый рынок.
13. Макрорыночный механизм. Преимущества и негативные стороны макрорынка.
14. Экономические субъекты макронациональной рыночной системы.
15. Метод «затраты — выпуск» В. Леонтьева как продолжение и развитие идей Л. Вальраса в области практического анализа макроэкономического равновесия.
16. Эволюция МОБ. История балансовых разработок в бывшем СССР, США и других странах.
17. Принципиальная схема и статическая модель баланса межотраслевых связей.
18. Формирование нормативной базы МОБ (коэффициентов прямых и полных затрат, вектора конечного спроса).
19. Балансовые связи между инвестициями и основным капиталом в МОБ.
20. Особенности модели МОБ в системе национального счетоводства.
21. Модели системы национальных счетов.
22. Номенклатура (типы) агентов, счетов и операций и классификация экономических потоков в СНС.
23. Взаимосвязи агрегатных показателей в СНС: валового выпуска товаров и услуг (ВВ), промежуточного потребления (ПП), валового внутреннего продукта (ВВП).
24. Взаимосвязи показателей сводных экономических счетов в СНС: чистого внутреннего продукта (ЧВП), чистого национального продукта (ЧНП).
25. Взаимосвязи результирующих показателей в СНС: валовой прибыли экономики (валового смешанного дохода) — (ВПЭ), чистой прибыли экономики (чистого смешанного дохода) — (ЧСЭ).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бешенковский В. Л.* Национальная экономика: макроэкономическая хозяйственная система. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1999.
2. *Гранберг А. Г., Зайцева Ю.* Анализ структурных взаимосвязей добавленной стоимости и конечного продукта / на основе межотраслевых балансов по схемам БНХ и СНХ // Вопросы статистики. 1997. № 4.
3. *Дозгерты К.* Введение в эконометрику. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1997.
4. *Зайцев В. К.* Системы национальных счетов и государственное программирование в Японии. М.: Наука, 1994.
5. *Клименко Б. И.* Межотраслевые балансы капиталистических стран. М.: Наука, 1995.
6. *Коссов В. В.* Межотраслевой баланс / 2-е изд., дополн. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1996.
7. *Колмаков И. Б.* Основы моделирования. Имитационные макромоделли рыночной экономики. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1995.
8. *Леонтьев В. В.* Межотраслевая экономика / Серия «Экономисты — лауреаты Нобелевской премии». М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1997.
9. Межотраслевой баланс СНС. М.: Изд-во МЭСИ, 1995.
10. Некоторые аспекты составления межотраслевого баланса по системе национальных счетов / Статкомитет СНГ. М., 1995.
11. *Немчинов В. С.* Экономико-математические методы и модели. 2-е изд., дополн. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1997.
12. *Ойкен В.* Основы национальной экономики. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1996.
13. *Рябушкин Б. Т., Хомченко Т. А.* Система национальных счетов. 2-е изд., дополн. М.: Финансы и статистика, 1993.
14. *Стоун Р.* Метод «затраты — выпуск» и национальные счета. 2-е изд., дополн. М.: Финансы и статистика, 1997.
15. *Иенери Х., Кларк П.* Экономика межотраслевых связей. 2-е изд., дополн. М.: Финансы и статистика, 1997.

Глава 14**БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Важнейшим звеном финансовой системы национальной экономики являются государственные и муниципальные финансы, обеспечивающие органы государственной власти и местного самоуправления денежными средствами для выполнения функций, предусмотренных Конституцией и другими законодательными актами РФ. Иными словами, сущность государственных и муниципальных финансов состоит в том, что они охватывают ту часть денежных отношений по поводу распределения и перераспределения стоимости валового внутреннего продукта, которая в установленном размере аккумулируется в руках органов государственной власти и местного самоуправления.

Поскольку национальная экономическая система России функционирует в рамках федеративного государства, то выделяются три уровня финансовой (бюджетной) системы: первый уровень — федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов; второй уровень — бюджеты субъектов Российской Федерации (89) и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов; третий уровень — местные бюджеты. Государственные финансы имеют двухуровневую структуру, а муниципальные являются низовым звеном. Они выделены в самостоятельный структурный уровень, так как по Конституции РФ местное самоуправление отделено от государственной системы управления.

Общность трехуровневой системы государственных и муниципальных финансов заключается в единстве законодательных основ, доходных источников и направлений расходования, а также в тесном взаимодействии государственных и местных органов власти при распределении функций и компетенций, достижении сбалансированности доходов с расходами.

Финансы каждого уровня власти включают бюджет, внебюджетные фонды, кредиты и финансы казенных, государственных и муниципальных унитарных предприятий, действующих на правах полного хозяйственного ведения или оперативного управления имуществом (рис. 14.1).

Доходы бюджета и внебюджетных фондов формируются за счет налоговых платежей и страховых взносов предприятий и работающего населения, включая обязательные социальные отчисления. В настоящее время страховые взносы в социальные внебюджетные фонды трансформируются в единый социальный налог.

В структуре государственных и муниципальных финансов федеративного государства главным элементом выступают взаимосвязанные бюджеты трех уровней — федерального, регионального (субъекта РФ), местного. Эти взаимосвязи, или межбюджетные отношения, обусловлены недостаточностью региональных бюджетов для финансового обеспечения функций, осуществляемых субъектом РФ на подведомственной территории. На стадии разработки проектов прогнозируемый у региональных органов недостаток средств в определенной мере закладывается в федеральный бюджет и восполняется в форме трансфертов, субвенций, дотаций.

Межбюджетные взаимоотношения по достижению сбалансированности бюджетов всех уровней носят, как правило, односторонний характер: от федерального уровня к региональному (субъекту РФ) и далее — к местному (муниципальному). Подобная схема взаимоотношений характерна для большинства государств мира федеративного и унитарного типа.

Важным элементом в системе государственных и муниципальных финансов выступают государственные внебюджетные фонды. К ним относятся фонды социального назначения (Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Государственный фонд занятости населения РФ (ГФЗН), Федеральный (ФОМС) и



Рис. 14.1. Структура финансов

территориальные фонды обязательного медицинского страхования (ТОМС) и специального назначения (Дорожный, Фонд воспроизводства минерально-сырьевой базы, Экологический и т. д.). Их главная цель — гарантировать целевое использование денежных средств, формируемых главным образом за счет целевых обязательных отчислений. В настоящее время внебюджетные специализированные фонды, прежде всего Дорожный фонд и Фонд воспроизводства минерально-сырьевой базы, которые строились по территориальному принципу, трансформируются в региональный бюджет.

На региональном и местном уровнях действуют внебюджетные фонды, имеющие целевой или всеобщий (обезличенный) характер. Так, в целях мобилизации внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы решением законодательного (представительного) органа субъекта РФ или органа местного самоуправления создаются региональный или местный внебюджетные фонды развития жилищного строительства. В них аккумулируются добровольные взносы предприятий и граждан на жилищное строительство, целевые кредиты под гарантии органа исполнительной власти субъекта РФ или органа местного самоуправления (в пределах их компетенции), дивиденды, получаемые от операций с ценными бумагами, приобретенными на временно свободные средства, другие доходные источники.

Отражая содержание процессов производства и распределения общественного продукта и национального дохода, бюджет представляет собой экономическую форму образования и использования основного централизованного фонда денежных средств государства.

Кроме основного, так называемого регулярного бюджетного фонда в России существует «второй» бюджет государства, охватывающий внебюджетные фонды социального и другого назначения (табл. 14.1).

Таблица 14.1

**Бюджет расширенного правительства (органов власти)
в 2000 г. (кассовое исполнение)***

(млрд руб.)

Показатели	Операции расширенного правительства	Операции федерального правительства	Операции органов власти субъектов РФ	Федеральные внебюджетные фонды
ДОХОДЫ	2634,7	1131,8	1065,9	540,9
Налоговые доходы	1707,6	964,8	742,8	
Неналоговые доходы	676	74,4	60,7	540,9
Доходы целевых бюджетных фондов	253,5	92,9	160,6	
РАСХОДЫ	2380,9	1019,1		430,9
Процентные расходы	267,6	248,7	18,9	
Непроцентные расходы	2113,3	770,4	1013,2	430,9
САЛДО — дефицит/профицит (-, +)	256,5	112,7	33,8	110
ФИНАНСИРОВАНИЕ	-256,5	-112,7	-33,8	-110
Чистое внешнее финансирование	-139,4	-109,5	-29,9	
Чистое внутреннее финансирование	-117,1	-3,2	-3,9	-110
в % к ВВП				
ДОХОДЫ	37,3	16	15,1	7,7
Налоговые доходы	24,2	12,2	10,5	
Неналоговые доходы	9,6	1,5	0,9	7,7
Доходы целевых бюджетных фондов	3,6	1,3	2,3	
РАСХОДЫ	33,7	14,4	14,6	6,1
Процентные расходы	3,8	3,5	0,3	
Непроцентные расходы	29,9	10,9	14,3	6,1
САЛДО — дефицит/профицит (-, +)	3,6	1,6	0,5	1,6
ФИНАНСИРОВАНИЕ	-3,6	-1,6	-0,5	-1,6
Чистое внешнее финансирование	-2,0	-1,55	-0,44	
Чистое внутреннее финансирование	-1,6	-0,05	-0,06	-1,6
в % к итогу				
ДОХОДЫ	100	41,3	38,9	19,8
Налоговые доходы	100	56,5	43,5	
Неналоговые доходы	100	11	9	80
Доходы целевых бюджетных фондов	100	36,6	63,4	
РАСХОДЫ	100	41,1	41,6	17,3
Процентные расходы	100	92,9	7,6	
Непроцентные расходы	100	34,8	45,8	19,4
САЛДО — дефицит/профицит (-, +)	100	43,9	2,5	-35,3
ФИНАНСИРОВАНИЕ	100	132,8	2,5	-35,3
Чистое внешнее финансирование	100	99,6		
Чистое внутреннее финансирование	100	-72,4	-13,2	185,5

* Источник: Минфин РФ. Официальный сайт в Интернете — <http://www.minfin.ru>.

14.1. Принципы функционирования бюджетной системы

Функционирование бюджетной системы осуществляется в соответствии с рядом принципов. В российской практике они закреплены на законодательном уровне в Бюджетном кодексе.

Принцип единства бюджетной системы обеспечивается единой правовой базой, использованием единых бюджетных классификаций и форм бюджетной документации, согласованностью бюджетного процесса, единством налоговой и денежной систем.

Принцип полноты — это отражение всех доходных источников и направлений расходов по каждому уровню бюджетной системы (в реальной жизни имеются трудности в осуществлении данного принципа, поскольку значительная часть неналоговых доходов собирается в различного рода внебюджетных фондах).

Принцип сбалансированности означает, что в доходах отражены источники поступлений в размерах, соответствующих прогнозу развития экономики, а в расходах — направления финансирования, затраты по которым будут способствовать достижению прогнозных показателей экономики. Органы власти должны стремиться к минимизации размеров дефицита бюджета.

Принцип достоверности реализуется в бюджетных показателях путем реального прогноза социально-экономического развития соответствующей территории, динамики налоговой базы и учета инфляции.

Принцип гласности означает открытость для общества и средств массовой информации процедур рассмотрения и принятия бюджетных решений, а также обязательную публикацию утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении. Секретные статьи могут быть только в федеральном бюджете.

Принцип самостоятельности обеспечивается: во-первых, правом законодательных органов власти и органов местного самоуправления любого уровня самостоятельно осуществлять бюджетный процесс и определять направления расходования средств; во-вторых, наличием собственных источников доходной части бюджета, а также закрепленных законодательно полномочий и регулирующих доходов; в-третьих, запретом на изъятие остатков бюджетных средств (по окончании финансового года) вышестоящим звеном, недопустимостью законодательно не определенной компенсации за счет других бюджетов; в-четвертых, самостоятельностью бюджетов в выявлении в соответствии с БК источников финансирования.

По закрепленным доходным источникам доходы полностью или в твердо фиксированной доле поступают в соответствующие бюджеты. По регулирующим доходным источникам устанавливается процент отчислений средств в нижестоящие бюджеты. Этот процент утверждается в бюджете вышестоящего звена бюджетной системы. В федеральном бюджете процент отчислений в бюджеты субъектов РФ принимается, как правило, в одинаковом размере по каждому регулирующему доходному источнику. Расширение самостоятельности и ответственности субъектов РФ в социально-экономических вопросах должно сопровождаться укреплением финансовой базы регионов. Именно поэтому налоговая масса, аккумулируемая в бюджетной системе страны, путем бюджетного регулирования перераспределяется в определенной пропорции между бюджетами разных уровней — федеральным, региональными (субъектов РФ) и местными.

Взаимодействие бюджетов всех уровней и единство бюджетной системы страны обеспечивается посредством налогового механизма. Большинство налогов имеет статус закрепленных доходных источников. По трем федеральным налогам — гербовому сбору, государственной пошлине, налогу с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения, имеющим статус закреплен-

ных доходных источников, все суммы поступлений зачисляются в местный бюджет в порядке, определяемом при утверждении соответствующих бюджетов.

Бюджетное регулирование национальной экономической системы реализуется через бюджетный процесс, который регламентируется нормами права (законами и нормативными актами), органами государственной власти, местного самоуправления и участниками бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, бюджетов государственных и муниципальных внебюджетных фондов, утверждению и исполнению бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов, а также по контролю за их исполнением. Составной частью бюджетного процесса является бюджетное регулирование, в соответствии с которым распределяются и перераспределяются источники доходов и финансовые ресурсы между бюджетами разных уровней.

Функции по составлению и исполнению бюджетов закреплены за органами исполнительной власти — федеральным правительством, администрациями субъектов РФ, городами и районами. Рассмотрение (обсуждение), утверждение и контроль за исполнением бюджетов составляют функции законодательных (представительных) органов власти — федерального уровня, субъектов РФ, городов и районов. Принятый в 1998 г. и вступивший в действие с начала 2001 г. в полном объеме Бюджетный кодекс Российской Федерации достаточно полно определяет полномочия участников бюджетного процесса, порядок составления проектов бюджета, процедуру рассмотрения, утверждения и исполнения бюджетов, а также организацию государственного и муниципального финансового контроля.

В соответствии с БК бюджетный процесс на очередной финансовый год начинается с ежегодного бюджетного послания Президента Российской Федерации, в котором намечаются основные направления бюджетной политики. В дальнейшем составление проектов бюджетов находится в исключительной прерогативе органов исполнительной власти и организуется федеральным правительством, которое принимает постановление о разработке бюджетной системы РФ на очередной финансовый год (в России он совпадает с календарным). В соответствии с этим постановлением проводится поэтапная работа по составлению проектов бюджетов.

На федеральном уровне разрабатываются: прогноз социально-экономического развития страны, прогноз сводного финансового баланса на финансовый год, основные направления бюджетной и налоговой политики, проект плана развития государственного сектора экономики и основные показатели (контрольные цифры) проекта консолидированного бюджета. Аналогичная схема предусмотрена и на других уровнях власти. Органами исполнительной власти субъектов РФ ведется детальная проработка и согласование показателей социально-экономического развития и контрольных цифр проекта своего бюджета. По результатам этой работы Министерство финансов РФ и Министерство экономического развития и торговли РФ совместно с Центробанком готовят и представляют на рассмотрение Правительства Российской Федерации проекты консолидированного федерального бюджета. Одновременно происходит обсуждение и принятие новых законодательных инициатив в налоговой области в Федеральном собрании.

Проект федерального бюджета вносится в Государственную думу, где процесс рассмотрения предусматривает четыре чтения. В первом чтении рассматриваются доходы федерального бюджета, распределение доходов от федеральных налогов и сборов между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов РФ, определяется дефицит федерального бюджета в абсолютном и относительном выражении и общий объем расходов. Во втором чтении обсуждаются и утверждаются статьи расходов по разделам функциональной классификации и размер Фонда финансовой помощи субъектам Российской Федерации. В треть-

ем чтении утверждаются расходы по всем подразделам функциональной классификации расходов и главным распорядителям средств бюджета (ведомственная структура), а также различные федеральные программы (инвестиционная, внешних заимствований, гарантий и т. п.). В четвертом чтении принимается бюджет в целом.

14.2. Бюджетная классификация

Бюджетный процесс по всей структуре органов власти осуществляется на основе бюджетной классификации. В начальный период радикальных экономических преобразований в Российской Федерации бюджетный процесс базировался на советской бюджетной классификации, которая во многом соответствовала мировой практике, но в то же время имела существенные отличия, связанные с функционированием централизованно управляемой экономики.

С 1 января 1997 г. введен в действие федеральный закон «О бюджетной классификации Российской Федерации», в который были внесены изменения и дополнения в 2000 г. в связи с переходом на международную систему статистики государственных финансов (введены в действие с 1 января 2000 г.). В законе определены следующие подвиды бюджетной классификации:

- классификация доходов;
- функциональная классификация расходов;
- экономическая классификация расходов;
- классификация источников финансирования дефицита бюджета (внутренних и внешних);
- классификация государственных внутренних долгов и видов муниципального долга;
- классификация видов государственного внешнего долга и государственных внешних активов;
- ведомственная классификация расходов.

Структура бюджетных расходов в основном строится в соответствии с основными функциями государства (функциональная классификация), в разрезе ведомств — конкретных получателей бюджетных средств (ведомственная классификация), по характеру затрат (экономическая классификация). Субъекты Федерации и муниципальные органы власти, не нарушая общих принципов построения, детализируют и уточняют элементы функциональной классификации, выделяя 4 уровня (разделы, подразделы, целевые статьи, виды расходов). Экономическая классификация расходов является группировкой расходов бюджетов всех уровней по их экономическому содержанию (группы, подгруппы, статьи, подстатьи, элементы расходов). Ведомственная классификация представляет собой распределение бюджетных средств по главным распорядителям с детализацией по бюджетополучателям.

В соответствии с функциональной классификацией расходы консолидированного бюджета подразделяются на две группы: собственно государственные расходы и ссуды. Государственные расходы включают финансирование (ассигнования) затрат на:

- государственное управление;
- международную деятельность, национальную оборону;
- правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности государства;
- федеральную судебную систему;
- фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу;
- промышленность, энергетику и строительство;
- сельское хозяйство и рыболовство;

- охрану окружающей среды и природных ресурсов, гидрометеорологию, картографию и геодезию;
- транспорт, дорожное хозяйство, связь и информатику;
- предупреждение и ликвидацию чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий;
- образование;
- культуру и искусство;
- средства массовой информации;
- здравоохранение и физическую культуру;
- социальную политику;
- обслуживание государственного долга;
- пополнение государственных запасов и резервов;
- прочие расходы;
- расходы целевых бюджетных фондов.

По новой классификации выделены источники покрытия бюджетного дефицита, сгруппированные как внутренние и внешние: кредиты Центрального банка РФ (инфляционный источник, связанный с эмиссией денег), выпуск и размещение государственных ценных бумаг в стране и за рубежом, займы у коммерческих банков (отечественных и зарубежных), иностранных правительств и международных финансовых организаций (МВФ, МБРР, ЕБРР). Новая классификация выделяет государственный долг, в составе которого все долговые обязательства подразделяются на внутренние и внешние.

14.3. Методы формирования бюджета страны

Формирование бюджета государства как совокупности бюджетов разных уровней власти, а также государственных и муниципальных внебюджетных фондов в рыночной экономике происходит в условиях самостоятельности разработки, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджетов на разных уровнях власти.

В соответствии с Конституцией РФ и другими законодательными актами все уровни власти в пределах своей компетенции выполняют возложенные на них функции. Поэтому распределение компетенции в этой сфере имеет огромное значение и относится к области долгосрочного регулирования.

Реальный процесс распределения компетенции связан не только с наличием законодательных актов, но и с процессом перераспределения полномочий в сфере государственного управления и финансовых потоков.

Разработка бюджетов по всей системе — важнейшая функция исполнительной власти, охватывающая стадии планирования (целеполагания) и прогнозирования. В процессе целеполагания необходимо, с одной стороны, обеспечить реализацию функций государственных органов власти и местного самоуправления и выполнение экономической программы правительства на очередной прогнозируемый период. С другой стороны, важно учитывать реальное состояние экономики и развитие определенных тенденций, поскольку, несмотря на регулируемую роль государственных органов власти, их воздействие на субъекты хозяйственной деятельности и потребительские ячейки в условиях рыночной экономики и развитой демократии не столь велико, как в национальных экономических системах с централизованным управлением или авторитарной властью.

Разработка финансовых планов (бюджетов) органов власти базируется на прогнозах социально-экономического развития страны, отдельных территорий и муниципальных образований на очередной финансовый год. В странах с развитой рыночной экономикой используются, как правило, среднесрочные прогнозы развития экономики и показатели бюджета по укрупненной номенклатуре статей на 3–5 лет. В Российской Федерации в период трансформации

подобный опыт был применен в начале 1998 г., когда были сформированы основные показатели на трехлетний период: 1999–2001 гг. Однако в связи с неблагоприятными тенденциями развития и финансовым кризисом августа 1998 г. схема не была полностью реализована на практике.

В настоящее время при разработке системы бюджетов Российской Федерации применяется пока только годовой режим, что не способствует повышению качества бюджетного процесса. Существует тесная зависимость между возможностями составления среднесрочных прогнозов и устойчивостью экономического развития. Неустойчивость экономического развития сказывается как на показателях плановых бюджетов, так и на итогах их исполнения. Годовой режим усложняет бюджетное регулирование капитальных затрат, долгосрочных и среднесрочных программ развития, затрудняет проведение относительно устойчивой налоговой политики и управление государственным долгом.

Определение общих показателей доходов и расходов органически связано с объемами валового выпуска и валовой добавленной стоимости, произведенных в национальной экономической системе. Принципиальная особенность российской экономики — ее открытый характер и зависимость от мировой конъюнктуры. В частности, изменения цен на основные товары российского экспорта существенно влияют на доходную часть бюджетов страны, а через межотраслевые и производственные связи — на характер экономической конъюнктуры. Поэтому экспортно-импортные операции, а также последующие товарные и денежные потоки необходимо учитывать при формировании доходных и расходных статей бюджетной системы, особенно на федеральном уровне.

Финансовый план государства взаимосвязан с финансовыми планами предприятий и некоммерческих организаций, денежными доходами и расходами населения, поэтому для разработки основных показателей бюджета используют предварительные разработки двух видов балансов: финансового баланса государства и баланса денежных доходов и расходов населения. Финансовый баланс органов власти разрабатывается не только по государственному сектору (государственным и муниципальным предприятиям и организациям), но и по основным финансовым показателям негосударственных предприятий и организаций (прибыль и амортизация). Баланс денежных доходов и расходов населения учитывает все доходы в денежной форме (заработная плата, пенсии, пособия, стипендии и другие выплаты, а также доходы от предпринимательства и собственности), а в расходной части — расходы на покупку товаров и услуг, организованные и неорганизованные сбережения, обязательные платежи, включая и налоговые.

14.4. Доходы бюджетов

Доходы бюджетов всех уровней образуются за счет налоговых и неналоговых видов поступлений, а также за счет безвозмездных перечислений в течение финансового года. В доходы бюджета текущего года зачисляется также остаток средств на конец предыдущего года. Большинство стран с рыночной экономикой к доходным источникам относит: налоговые и неналоговые доходы и безвозмездную финансовую помощь (гранты, дотации, субсидии и субвенции). Соотношения между различными видами доходов представлены в табл. 14.2.

В практике бюджетного регулирования национальной экономической системы России применяется аналогичная схема. Основу доходной части бюджетов всех уровней составляют налоговые поступления от физических и юридических лиц.

К налоговым доходам относятся предусмотренные налоговым законодательством федеральные, региональные и местные налоги и сборы, а также пени и штрафы. Размер предоставленных налоговых кредитов, отсрочек и расрочек по уплате налогов и иных обязательных платежей в бюджет полностью учитывается в доходах соответствующего бюджета.

Таблица 14.2

Структура доходов консолидированного бюджета РФ в 2000 г.*

	Млрд руб.	% к итогу
Доходы — всего	1131,8	100
В том числе:		
1. Налоговые доходы	964,8	83,3
Из них:		
налоги на прибыль (доход), прирост капитала	205,7	16,5
налоги на товары и услуги, лицензионные и регистрационные сборы	504,9	50,2
налог на совокупный доход	2,6	0,2
налог на имущество	0,7	0,1
платежи за пользование природными ресурсами	10,5	1,7
налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции	86,3	14,1
прочие налоги, сборы и пошлины	2,2	0,4
2. Неналоговые доходы	43,1	7,0
Из них:		
доходы от имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, или от деятельности	6,8	1,1
доходы от продажи земли и нематериальных активов	0,02	0,0
административные платежи и сборы	0,5	0,1
штрафные санкции, возмещение ущерба	4,2	0,7
доходы от внешнеэкономической деятельности и операций	31,0	5,1
прочие неналоговые доходы	0,6	0,1
3. Безвозмездные перечисления	0,01	0,0
4. Доходы целевых бюджетных фондов	55,2	9,0
5. Неклассифицированные доходы	0,2	0,04
6. Курсовая разница	3,7	0,6
* Источник: Минфин РФ. Официальный сайт в Интернете — http://www.minfin.ru .		

К неналоговым доходам причисляют:

а) доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности;

б) доходы от продажи или иного возмездного отчуждения имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности;

в) доходы от платных услуг, оказываемых соответствующими органами государственной власти, органами местного самоуправления, а также бюджетными учреждениями, находящимися в ведении федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления; средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы, конфискации, компенсации, а также средства, полученные в возмещение вреда, причиненного Российской Федерации, субъектам Российской Федерации, муниципальным образованиям, и иные суммы принудительного изъятия;

г) доходы в виде финансовой помощи и бюджетных ссуд, полученных от бюджетов других уровней бюджетной системы, и иные неналоговые доходы.

Под **финансовой помощью** понимаются поступления от бюджета другого уровня бюджетной системы Российской Федерации в форме дотаций, субвенций, субсидий либо иной безвозвратной и безвозмездной передачи средств. Она подлежит учету в доходах того бюджета, который является получателем этих средств. По форме к ней примыкают безвозмездные перечисления от физических и юридических лиц, международных организаций и правительств иностранных государств, включая и безвозмездные перечисления по взаимным расчетам.

С точки зрения взаимодействия разных уровней власти выделяются следующие виды доходов:

а) собственные доходы (налоговые и неналоговые) как закрепленные на постоянной основе полностью или частично за соответствующими бюджетами законодательством Российской Федерации;

б) закрепленные доходы (налоговые и неналоговые) вышестоящих уровней власти, зачисляемые на долговременной основе в бюджеты нижестоящих уровней;

в) регулирующие доходы.

В Российской Федерации для бюджетного регулирования характерно отнесение закрепленных доходов к собственным доходам соответствующих бюджетов, что не совсем верно, так как фактически часто вносятся изменения в практику начисления и распределения между бюджетами различных уровней подоходного дохода с граждан, т. е. собственный (закрепленный) доход подвергается постоянному регулированию со стороны Бюджетного кодекса из-за того, что данный вид налога носит федеральный статус. Регулирующие доходы бюджетов представляют собой федеральные и региональные налоги и иные платежи, по которым устанавливаются нормативы отчислений (в процентах) в бюджеты субъектов Российской Федерации или местные бюджеты, на очередной финансовый год или на долговременный срок (не менее чем на 3 года). Регулирующие доходы являются объектами регулирования непосредственно органов власти. При этом нормативы отчислений определяются законом о бюджете того уровня бюджетной системы Российской Федерации, который передает либо распределяет переданные ему из бюджета другого уровня регулирующие доходы.

Налоговые доходы субъектов Российской Федерации должны составлять не менее 50% от совокупной суммы налогов, поступивших в консолидированный бюджет Российской Федерации.

Неналоговые поступления в бюджетную систему, несмотря на преобладание налоговых доходных источников, по-прежнему играют важную роль, особенно на уровне местных органов самоуправления. Важным источником здесь служат доходы от деятельности государственных и муниципальных унитарных предприятий. При этом могут существовать две формы взаимоотношений:

а) доходы и расходы предприятий полностью или частично (в виде сальдо) включаются в соответствующий бюджет;

б) для данного рода предприятий применяется налоговый режим.

В российской экономике реализуется вторая форма.

В практике бюджетного регулирования применяется единая бюджетная классификация доходов и расходов, на основе которой рассчитываются все плановые и отчетные показатели бюджетной системы страны, в том числе и бюджеты местных органов власти. Формирование доходной части включает в себя процессы оценки и прогнозирования налоговых поступлений и планирование неналоговых доходов. Определение налоговых доходов зависит от сочетания: объема и динамики налогооблагаемой базы, коэффициента собираемости налогов и налоговых ставок. Планирование неналоговых доходов тесно связа-

но с деятельностью органов власти, поскольку они могут принимать соответствующие решения об использовании или продаже имущества. Определение объема этих доходов зависит от размера имущества, сложившихся форм использования, а также изменения ставок использования либо цен продажи. В странах с рыночной экономикой действует определенная закономерность в использовании неналоговых доходов: чем ниже уровень органа власти, тем выше доля неналоговых доходов и соответственно — возможность планирования этой части доходных поступлений.

14.5. Расходы бюджетов

Бюджетное регулирование включает в себя определение состава, объема и распределение между бюджетами важнейших расходов в зависимости от целей деятельности органов власти и характера выполняемых задач. В соответствии с полномочиями, определяемыми Конституцией РФ и другими законодательными актами, за соответствующими органами власти, а также органами управления государственными внебюджетными фондами закреплены исключительные функции и функции, находящиеся в совместном ведении.

В зависимости от экономического содержания, роли и характера расходов по времени бюджетные расходы подразделяются на текущие расходы, капитальные расходы и бюджетные кредиты (ссуды). **Текущие расходы** связаны с обеспечением работы бюджетных организаций и включают: текущие затраты на содержание органов государственной власти и управления, правоохранительных органов, на оборону, науку, предоставление социальных и коммунальных услуг, услуг предприятиям и организациям; трансферты населению (пенсии, пособия, стипендии); выплату процентов по государственному долгу — внутреннему и внешнему; бюджетные ссуды на текущие нужды и т. д.

По типу проведения текущие расходы делятся на: а) прямые ассигнования; б) трансферты; в) бюджетные кредиты; г) дотации, субвенции и субсидии. Под **ассигнованиями** понимаются бюджетные средства, доводимые распорядителями бюджетных средств до их получателей. Они носят адресный и целевой характер. **Трансферты** — обязательные выплаты населению в форме пенсий, пособий, стипендий, компенсаций. Оба вида объединяет однонаправленность финансовых потоков и безвозмездность. Но по характеру контроля они различаются между собой, поскольку обратной связи между направлениями использования в отличие от ассигнований для трансфертов не существует. Объектом регулирования за исполнением бюджета выступает здесь контроль за ассигнованиями, за их полнотой и правильностью.

В странах с рыночной экономикой выделяются два уровня контроля: внутренний и внешний. В первом случае контроль осуществляют органы исполнительной власти. Во втором случае — специально образованные органы контроля представительной власти за исполнением бюджета органами исполнительной власти: в Российской Федерации — это Счетная палата, формируемая и контролируемая Федеральным собранием, Бюджетный комитет Федерального собрания.

Капитальные расходы могут быть двух видов: вложения в реальные активы и вложения в долгосрочные финансовые активы. В большинстве стран с рыночной экономикой, в том числе и в России, преобладают капитальные затраты в реальные активы, что связано с затратами на новое строительство. Вложения в долгосрочные финансовые активы нехарактерны для экономик развитых стран, исключая только размещение активов центральных банков в резервные валюты или в надежные облигации.

Таблица 14.3

**Функциональная классификация расходов
консолидированного бюджета РФ в 2000 г.***

	Млрд руб.	% к итогу
Расходы — всего	954,1	100
В том числе:		
Государственное управление	25	2,7
Судебная власть	8,3	0,9
Международная деятельность	10,3	1,1
Национальная оборона	191,7	20,8
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства	105,4	11,4
Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу	17,4	1,9
Промышленность, энергетика и строительство	35,1	3,8
Сельское хозяйство и рыболовство	13,4	1,5
Охрана окружающей природной среды и природных ресурсов, гидрометеорология, картография и геодезия	4,1	0,45
Транспорт, дорожное хозяйство, связь и информатика	1,9	0,2
Развитие рыночной инфраструктуры	0,05	0,005
Предупреждение и ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий	9,4	1,0
Образование	38,1	4,1
Культура, искусство и кинематография	5,2	0,6
Средства массовой информации	6,1	0,7
Здравоохранение и физическая культура	16,9	1,8
Социальная политика	68	7,4
Обслуживание государственного долга	248,7	27,0
Пополнение госзапасов и резервов	0,2	0,02
Финансовая помощь бюджетам других уровней	101,2	11,0
Утилизация и ликвидация вооружений, включая выполнение международных договоров	3,5	0,4
Мобилизационная подготовка экономики	0,6	0,1
Исследование и использование космического пространства	4,3	0,5
Прочие расходы	6,6	0,7
Расходы государственных целевых бюджетных фондов	97,7	10,6
* Источник: Минфин РФ. Официальный сайт в Интернете — http://www.minfin.ru .		

В состав раздела «Государственное управление» включены расходы по содержанию органов государственной власти и управления — законодательной (представительной) и исполнительной. Финансирование затрат в сфере международной деятельности охватывает международное сотрудничество (федерального уровня), реализацию международных договоров, культурных, научных и информационных связей. Финансирование национальной обороны является исключительной функцией федеральной (центральной) власти и включает за-

траты на текущее содержание армии, закупку вооружения и военной техники, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, а также пенсии военнослужащим.

Раздел «Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства» составляют расходы по содержанию органов прокуратуры, внутренних дел и внутренних войск, уголовно-процессуальной системы, таможенных органов, органов налоговой полиции, пограничной службы и госбезопасности. В зависимости от специфики данные расходы могут находиться или в исключительной компетенции одного из уровней государственной власти, или в совместном ведении. В последнем случае состав и характер расходов представляет объект регулирования между уровнями властей. Для России характерна централизация полномочий и расходов на федеральном уровне.

В разделе «Промышленность, энергетика и строительство» отражаются затраты на государственную поддержку данных отраслей, воспроизводство минерально-сырьевой базы, финансирование отдельных мероприятий и объектов.

В раздел «Образование» включены расходы по дошкольному воспитанию, начальному и общему среднему образованию, профессионально-техническому, среднему специальному и высшему образованию, переподготовке и повышению квалификации кадров. Основная нагрузка падает здесь на бюджеты субъектов Российской Федерации и местные органы самоуправления.

Раздел «Социальная политика» определяет затраты на: оказание специальной помощи и содержание учреждений социального обеспечения; проведение молодежной политики; реализацию социальных программ.

«Обслуживание государственного долга» включает расходы на выплату процентов по внутренней и внешней задолженности.

В состав прочих расходов входят: резервные фонды, расходы на проведение выборов и референдумов, финансовая помощь бюджетам нижестоящего уровня (субвенции, дотации), государственная поддержка завоза продукции (товаров) в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности, поддержка малого предпринимательства, расходы по финансовому оздоровлению и реперфилированию убыточных и неперспективных производств.

Расходы целевых бюджетных фондов включают финансирование затрат, предусматриваемых в различных дорожных и экологических фондах, а также расходы ведомственных фондов (органов налоговой службы, налоговой инспекции, таможенной системы) и Государственного фонда борьбы с преступностью. В основном расходы ведомственных фондов обусловлены развитием материально-технической базы органов.

14.6. Дефицит бюджета и источники его финансирования

Утвержденный (плановый) или исполненный бюджет считается сбалансированным, если его доходы полностью соответствуют расходам. В случае превышения доходов над расходами бюджет называют профицитным, в обратном случае — дефицитным. Для большинства стран с рыночной экономикой существует практика разработки и исполнения бюджетов на федеральном (центральном) уровне с небольшим дефицитом. Сам уровень дефицитности бюджета в известной мере определяется экономическим и политическим положением страны, и наоборот. Анализ практики показывает, что уровень дефицита менее 2% от объема ВВП не оказывает существенного влияния на экономику, если источники финансирования имеют неэмиссионный характер и привлекаются на длительный срок.

Сбалансированный бюджет может на стадии исполнения превратиться в дефицитный в результате чрезвычайных обстоятельств (военных действий, стихийных бедствий — землетрясения, засухи и т. п.), которые потребуют

дополнительных расходов, сверх предусмотренных в бюджете резервов на эти цели.

Для федерального бюджета Российской Федерации из-за несбалансированности доходов и расходов на протяжении 1992–1999 гг. был характерен дефицит, причем его размер в отдельные годы был значительным, превышая 4% от объема ВВП. Этот уровень по международным меркам считается критическим для функционирования бюджетной системы. В последние годы ценой огромных усилий и дефолта на рынке ГКО-ОФЗ уровень дефицита федерального бюджета значительно сократился (табл. 14.4). В 2000 г. за счет благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и роста внутреннего производства получен профицит федерального бюджета, который был направлен на обслуживание государственного долга и увеличение кассового остатка. Такой подход вполне правомерен, поскольку рост непроцентных расходов мог подстегнуть инфляцию. С другой стороны, ограничение непроцентных расходов снижает при прочих равных условиях платежеспособный спрос, оказывая при этом негативное влияние на рост производства.

Таблица 14.4

Структура источников финансирования дефицита
федерального бюджета России в 1997–2000 гг.*

	1997		1998		1999		2000	
	трлн руб.	отношение к расходам, %	млрд руб.	отношение к расходам, %	млрд руб.	отношение к расходам, %	млрд руб.	отношение к расходам, %
Финансирование — всего	57	22,9	86,5	21,1	53	8,0	-173,5	-18,2
В том числе:								
внутреннее	-4,6	1,8	42,5	10,4	54	8,1	39,8	4,2
внешнее	72,9	29,3	53,5	13,1	47	7,1	-171	-17,9
Изменение остатков средств бюджета на счетах в банках	-11,3	4,5	-9,5	-2,3	-48,1	-7,2	-42,3	-4,4
Справочно:								
ВВП	2521,9		2964,6		4545,5		7063,3	
Отношение дефицита бюджета к ВВП	2,3		2,9		1,2		-2,5	
* Источник: Госкомстат РФ. Социально-экономическое развитие Российской Федерации за январь 1998–2001 гг.								

14.7. Государственный внутренний долг

Под государственным внутренним долгом понимаются долговые обязательства федерального правительства и субъектов Федерации, номинированные в национальной валюте и размещенные внутри страны. Из определения ясно, что внутренний долг может возникать как перед резидентами, так и перед нерезидентами, если нерезидентам разрешен доступ к операциям с внутренними долговыми обязательствами.

Государственный долг существовал и в Советском Союзе. Высокий уровень дефицита и эмиссионные способы его покрытия привели советскую экономику в состояние хаоса к началу радикальных экономических преобразований в России. Долговые обязательства федерального правительства обеспечиваются всеми активами, находящимися в его распоряжении.

В связи с необходимостью достижения макроэкономической стабилизации, уменьшения инфляции и получения резервного кредита МВФ в 1995 г. на сумму более 6 млрд долл. США федеральное правительство отказалось от кредитов Центрального банка РФ, сопровождавшихся кредитной эмиссией и увеличением денежной массы. Был сделан переход на неэмиссионные способы покрытия бюджетного дефицита за счет расширения займов на внутреннем финансовом рынке, а также внешних заимствований.

Гарантом функционирования ГКО выступает Центральный банк России, который обеспечивает размещение, сбережение и погашение облигаций (ЦБ РФ, осуществляя организационно-контрольную и расчетную функции, вместе с федеральным правительством участвует в реализации государственной денежно-кредитной политики). Покупателями их могут выступать не только юридические, но и физические лица.

В середине 1995 г. сформировался рынок ГКО-ОФЗ, который отличался от других рынков высокой технологичностью и ликвидностью. С целью привлечения средств в бюджет Минфин и ЦБ РФ обеспечивали высокую доходность операций с государственными ценными бумагами. Организация аукционов по размещению и погашению облигаций типа ГКО-ОФЗ была построена на принципах воспроизводства, т. е. средства, получаемые инвесторами от погашения бумаг, направлялись во вновь размещаемые бумаги. В результате из-за необходимости привлечения ресурсов в федеральный бюджет, непрерывности процессов погашения и размещения и высокой доходности сформировалась пирамида ГКО-ОФЗ, которая сосредоточивала (и тем самым одновременно отвлекала от других возможностей вложения) все больше финансовых средств. К тому же за счет политики доразмещений Центробанк мог частично кредитовать федеральное правительство, в том числе и на эмиссионной основе.

С конца 1996 г. значительно расширились легальные формы привлечения средств нерезидентов в данном сегменте финансового рынка. Эти средства по своей сути являлись «горячими» деньгами, которые «бегут» с рынков размещения при ухудшении мировой и внутренней конъюнктуры. Россия не оказалась исключением, когда в результате финансового кризиса в Юго-Восточной Азии в конце 1997 г. и ухудшения внутренней ситуации в середине 1998 г. с рынка ГКО-ОФЗ «убежало» почти 9 млрд долл. США. После отказа федерального правительства погашать облигации ГКО-ОФЗ (17 августа 1998 г.) начался процесс реструктуризации рынка ГКО-ОФЗ (переоформление в новые бумаги, блокировка части денежных средств и т. д.). Новые заимствования происходили в небольших объемах, в том числе и в результате выпуска и размещения нерыночных (т. е. не обращающихся на рынке) бумаг. В настоящее время роль рынка государственных ценных бумаг в экономике России резко снизилась.

Кроме ГКО-ОФЗ есть и другие разновидности внутреннего государственно-го долга, включая долги субъектов Федерации. Эти долги образовались как в результате выпуска и размещения ценных бумаг типа ГКО-ОФЗ, так и в результате переоформления кредитов федерального правительства субъектам Федерации на поддержку сельского хозяйства в «агроблигации».

14.8. Государственный внешний долг

Отсутствие или нехватка внутренних финансовых ресурсов вынуждают государственные власти прибегать к внешним заимствованиям. К числу других причин, которые делают внешние заимствования выгодными для страны-заемщика, можно отнести:

а) получение конвертируемой валюты, которая дает возможность не только приобретать на мировом рынке необходимые товары и услуги или рассчиты-

ваться с предыдущими долгами, но и удовлетворять потребности в инвалюте внутри страны;

б) большая продолжительность по сроку действия внешних заимствований;

в) при определенных условиях иностранные кредиты или облигационные займы могут быть более дешевыми, чем внутренние заимствования.

Развитые в экономическом отношении страны формально не прибегают к внешним заимствованиям, привлекая средства за счет размещения внутренних обязательств.

Внешние кредиты (займы), так же как и внутренние, предоставляются субъектами кредитного соглашения на условиях срочности, возвратности и платности. Иностранные кредиты (займы) составляют финансовые обязательства государства как заемщика финансовых средств или гаранта погашения таких кредитов (займов) другими заемщиками. Государственные внешние заимствования формируют государственный внешний долг. Кредит, предоставляемый российским правительством иностранным государствам, их юридическим лицам и международным организациям, формирует государственные внешние (зарубежные) активы Российской Федерации.

Радикальные экономические преобразования в России происходили на фоне распада СССР. К началу 1992 г. в результате целой совокупности факторов (неэффективные экономические преобразования в 1985–1991 гг., падение мировых цен на основные экспортные товары, огромные внешние заимствования при децентрализации валютных поступлений и т. д.) образовалась огромная внешняя задолженность, которую Россия добровольно взяла на себя (принятый Россией советский долг в соответствии с Меморандумом о взаимопонимании долга иностранным кредиторам СССР и его правопреемниками, а также и двусторонними договорами). С другой стороны, ликвидация государственной монополии на внешнеэкономическую деятельность привела к уменьшению валютных поступлений от внутренних резидентов.

В результате Россия не стала обслуживать советский внешний долг, который в основном состоял из четырех частей:

- долг правительствам стран, входящим в Парижский клуб кредиторов;
- долг коммерческим банкам — членам Лондонского клуба кредиторов;
- долг коммерческим структурам;
- долг бывшим странам — членам Совета Экономической Взаимопомощи.

На протяжении 1992–1995 гг. кредиторами были предоставлены отсрочки (чрезвычайное внешнее финансирование), которые только увеличивали сумму долга. Одновременно в этот период правительство России стало осуществлять внешние заимствования у международных финансовых органов (МВФ, МБРР и ЕБРР), которые были использованы для покрытия дефицита федерального бюджета.

Поскольку в первые годы преобразований не удалось достичь макроэкономической стабилизации (в экономике преобладала галопирующая инфляция), то в начале 1995 г. была подписана договоренность о получении от МВФ резервного кредита в размере более 6 млрд долл. США в обмен на отказ от кредитов Центробанка России. Кредит имел бюджетозамещающий характер, а рублевая эмиссия — валютное покрытие. В результате удалось значительно сократить текущий уровень инфляции: с 14% в январе до 3% в декабре 1995 г. В то же время МВФ осуществлял жесткий ежемесячный контроль (мониторинг) за деятельностью правительства и Центробанка РФ. В дальнейшем был получен так называемый расширенный кредит в размере 10 млрд долл. сроком на три года. С 1996 г. по 1998 г. российское правительство после присвоения стране суверенного рейтинга разместило значительный объем так называемых еврооблигаций. В результате сформировалась значительная по объему чисто российская задолженность, которая по своему размеру начинает приближаться к советскому долгу (табл. 14.5).

Таблица 14.5

Состояние государственного долга России в 2000–2001 гг.*

(млрд долл. США)

	На 1 января	
	2000	2001
Государственный долг — всего	158,4	147,6
1. Иностранным правительствам:	66,5	66
членам Парижского клуба кредиторов	48,6	48,4
другим странам	3,3	3,1
бывшим странам СЭВ	14,6	14,5
2. Коммерческим кредиторам:	39,4	9,5
членам Лондонского клуба кредиторов	30,1	0,2
прочим компаниям	9,3	9,3
3. Международным финансовым организациям	19,4	18,3
4. Государственные ЦБ, номинированные в инвалюте:	26,7	47,4
еврооблигации	15,6	36,3
ОВВЗ	11,1	11,1
5. Долг Центрального банка	6,4	6,4

* Источник: Ведомости. 2000. 26 декабря.

В настоящее время задолженность международным финансовым организациям сокращается. При этом сохраняется задолженность других стран за поставки Советским Союзом сырья, техники и вооружений, оказание услуг, которая на конец 1991 г. составляла 90 млрд инвалютных руб., или более 150 млрд долл. США (по тогдашнему курсу Госбанка СССР 0,67 инвалютных рубля за 1 доллар США). Но большинство стран — должников Советского Союза, а теперь и России или не признают этого долга, или не согласны с пересчетом. После вступления в 1998 г. России в Парижский клуб кредиторов данная задолженность с учетом реструктуризации и списания части долгов оценивается примерно в 50 млрд долл. США.

Таким образом, Российская Федерация обладает разнообразными по форме и срокам исполнения обязательствами перед другими иностранными кредиторами и требованиями к другим странам, что предполагает организацию управления государственным долгом. Она должна облегчать долговое бремя и улучшать структуру обслуживания государственного долга и возврата кредитных ресурсов. Основными методами регулирования здесь являются:

а) реструктуризация долгов в форме их перевода в обязательства с разными сроками погашения, удлинения сроков обслуживания (дюрации), изменения процентных ставок;

б) списание части долгов; перевод нерыночных по форме обязательств в рыночные (котируемые облигации и обязательства);

в) проведение операций по скупке и продаже долговых операций, для чего необходима активная политика как на рынке обязательств, так и во взаимодействиях с кредиторами и должниками.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Федеративное государство и бюджетное устройство.
2. Уровни бюджетной системы и бюджетный федерализм
3. Распределение полномочий органов власти в бюджетной сфере
4. Налоговые и неналоговые источники доходов бюджетной системы.
5. Бюджетная классификация: особенности применения.
6. Бюджетный дефицит и государственный долг.
7. Способы управления государственным долгом.
8. Бюджетное регулирование в национальной экономической системе.
9. Бюджетный процесс: основные стадии и процедуры.
10. Организация бюджетного контроля.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ.
2. Федеральный закон от 15 августа 1996 г. № 115-ФЗ «О бюджетной классификации Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 5 августа 2000 г. № 115-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О бюджетной классификации Российской Федерации».
4. Федеральный закон от 26 декабря 2000 г. № 200-ФЗ «О федеральном бюджете Российской Федерации на 2001 год».
5. О бюджетной политике на 2001 год и на среднесрочную перспективу: Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию Российской Федерации // *Финансы*. 2000. № 7.
6. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник / Под ред. В. А. Панскова. М., 2000.
7. *Дворкович А., Шарипова Е.* Государственная финансовая политика в 1999 г. // *Вопросы экономики*. 2000. № 4.
8. *Сабуров Е., Тупенко Н., Чернявский А.* Бюджетный федерализм и межбюджетные отношения // *Вопросы экономики*. 2000. № 1.
9. *Яндиев М. И.* Уровни бюджетной системы в России // *Финансы*. 2000. № 2.

Раздел IV

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ, ПРОГРАММИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СФЕР И ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 15

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Становление и развитие национальных экономических систем рыночного типа привело к формированию специальных государственных институтов в лице центрального банка страны, появлению различных инструментов воздействия на денежное обращение и финансовый рынок. Велика и роль центрального (федерального) правительства в лице министерства финансов во взаимодействиях с центральным банком и в организации контроля и надзора за различными финансовыми организациями. Поэтому в практике функционирования национальной экономики выделяется такое понятие, как «денежные», или монетарные, власти, под которыми понимаются центральный банк и минфин страны, занимающиеся денежно-кредитным регулированием.

Денежно-кредитное регулирование в условиях современной рыночной экономики базируется на организации денежного обращения и платежно-расчетных операций, где ключевую роль играет банковская система. Денежные власти страны, прежде всего центральный банк за период реформирования экономики приобрели значительный опыт в применении разнообразных методов и инструментов регулирования денежной массы в обращении. Выделяются два аспекта:

- а) используется предложение денег как платежного и расчетного средства;
- б) поддерживается спрос на деньги со стороны экономических агентов для удовлетворения своих потребностей и бесперебойного хода воспроизводства.

Основными целями деятельности центрального банка, непосредственно связанными с его юридическим статусом, являются защита и обеспечение устойчивости национальной валюты; развитие и укрепление банковской системы; поддержание эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

В странах с рыночной экономикой существует двухуровневая банковская система кредитно-финансовых институтов. Первый уровень системы образует центральный (эмиссионный) банк. Современные центральные банки появились в конце XIX — начале XX в. в результате законодательного закрепления за ними монополии на эмиссию национальных денежных знаков и ряда особых функций в области кредитно-денежной политики. В большинстве случаев капитал банка в той или иной форме контролируется государством: казначейство и другие государственные учреждения удерживают либо весь капитал, либо контрольный пакет акций центрального банка. Определенной спецификой обладает, например, система Центрального банка США, где федеральная резерв-

ная система — это совокупность банковских учреждений, выполняющих функции центрального учреждения.

Известны две макросистемные модели взаимодействия центральных банков с органами государственной власти. Центральный банк может быть:

1) агентом министерства финансов, чтобы проводить на практике финансовую политику группы, находящейся у власти;

2) независим от правительства, чтобы гарантировать стабильность финансовой политики, не взирая на характер и настроение действующих властных структур.

Для большинства государств с рыночной экономикой характерна вторая модель взаимосвязи, но во многих странах (Великобритания, Франция и Япония) центральный банк играет подчиненную роль. В настоящее время существует определенная тенденция к усилению независимости центральных банков от федерального правительства.

Центральный банк возглавляет банковскую систему государства, его деятельность непосредственно влияет на экономическую политику и обеспечение безопасности страны. Уровень дефицита бюджета, нормализация финансовых потоков и расчетных отношений, устойчивость банковской системы и национальной валюты, степень защищенности интересов вкладчиков служат важными критериями, определяющими состояние экономической безопасности государства.

К основным задачам центральных банков можно отнести:

- проведение денежно-кредитной политики государства;
- установление экономически обоснованного уровня изменения процентных ставок;
- регулирование рынка долгосрочных и краткосрочных кредитов;
- временное хранение свободных средств и обязательных резервов коммерческих банков, предоставление им кредитов;
- эмиссию банкнот и монет, а также контроль за совокупным денежным оборотом;
- формирование и хранение принадлежащих государству золотовалютных резервов;
- ведение счетов органов власти и помощь в исполнении бюджета федерального правительства.

В настоящее время сложился особый статус Центрального банка РФ — банк не включен в систему органов государственной власти России (ст. II Конституции РФ). С другой стороны, он является государственным учреждением и представляет собой единую федеральную систему органов, осуществляющих государственное управление в денежно-кредитной и банковской сферах РФ.

15.1. Функции и задачи центральной банковской системы

Важнейшая функция монетарных властей — осуществление денежного обращения, в рамках которого решаются вопросы регулирования денежной массы. Речь идет не только о наличной денежной эмиссии и обеспечении потребности национальной экономики в наличных деньгах. Хотя наличность по-прежнему необходима для своевременного погашения платежей и поддержания ликвидности кредитной системы, которая должна иметь средства окончательного погашения долговых обязательств, огромную роль во взаимосвязи товарных и денежных потоков играют и безналичные деньги.

Регулирование объема кредитных операций и денежной эмиссии применяется прежде всего для воздействия на хозяйственную активность. Степень банковской ликвидности оказывает влияние на структуру банковских ссуд и депозитов, величину денежной массы, уровень рыночной нормы процента. Управ-

ление государственным долгом регулирует распределение ссудных капиталов между частным и государственным секторами, уровень процентных ставок и банковскую ликвидность.

В экономической системе России функции Центрального банка закреплены федеральным законодательством. Это:

- 1) банковское регулирование;
- 2) банковский надзор и контроль;
- 3) эмиссия наличных денег и организация их обращения;
- 4) взаимодействие с федеральными органами государственной власти;
- 5) международно-правовая функция;
- 6) аналитическая, научная и прогностическая функции;
- 7) банковское обслуживание;
- 8) деятельность ЦБ как самостоятельного юридического лица — участника гражданских, трудовых, административных и иных правоотношений;
- 9) иные функции (регистрация эмиссии ценных бумаг кредитными организациями, хранение и осуществление операций с федеральным бюджетом и государственными внебюджетными фондами, операции по обслуживанию государственного долга и операции с золотовалютными резервами и т. п.).

Банковское регулирование осуществляется Центробанком с использованием административно-правовых норм на основе:

- а) нормативных актов;
- б) регистрации и лицензирования деятельности кредитных организаций;
- в) выдачи разрешений на использование иностранного капитала при создании банков в РФ, открытие филиалов и представительств иностранных кредитных организаций;
- г) денежно-кредитного регулирования путем установления в нормативных актах обязательных экономических нормативов для кредитных учреждений.

ЦБ устанавливает обязательные для кредитных организаций правила проведения банковских операций, в том числе валютных, включая расчетные операции в иностранной валюте и с иностранными государствами; осуществляет координацию и лицензирование расчетных организаций, в том числе клиринговых систем; разрабатывает правила, формы, сроки и стандарты оформления безналичных расчетов, вводит специальные экономические нормативы для кредитных учреждений; устанавливает порядок ведения бухгалтерского учета, составления и представления бухгалтерской и статистической отчетности для организаций, включенных в банковскую систему; формирует требования к уровню подготовки и квалификации руководителей и главных бухгалтеров кредитных учреждений, порядок осуществления банковского надзора и контроля.

15.2. Регулирование денежного обращения

Денежное обращение регулируется с помощью различных методов и инструментов. При этом применяются различные показатели денежной массы: в зависимости от вида и характера обращения, от формы денег (банкноты и монеты, текущие счета, срочные депозиты и сберегательные вклады). Все деньги разделяются на два вида: наличные деньги, представленные банкнотами и монетами, и безналичные, или бухгалтерские (электронные), деньги. В практике хозяйствования и бытовом общении к наличным деньгам относят не только так называемые физические деньги в форме банкнот и монет, но и средства на текущих счетах, чеках или аккредитивах.

В реальном денежном обращении во многих странах, особенно развивающихся, широко используется и иностранная валюта, которая часто выполняет функции не только меры стоимости, но и инструмента расчетно-платежных операций или средства накопления.

В мировой практике известно достаточно большое количество обобщенных показателей денежной массы, или **агрегатов**.

Конкретные агрегаты регулирования денежного обращения определяются как на основе их национальных классификаций, так и стандартов международных организаций, особенно Международного валютного фонда. Начиная с 1995 г. Центральный банк РФ стал разрабатывать основные показатели, характеризующие денежную массу, в соответствии со стандартами МВФ, который выделяет **четыре основных агрегата**. Первые три агрегата базируются на национальной валюте.

1. Деньги вне коммерческих банков — наличные деньги (M0). Это банкноты и монеты, находящиеся в обращении за пределами банковской системы и используемые экономическими агентами для проведения сделок или применяющиеся как средство накопления. Наличные деньги есть деньги ЦБ как единственного эмиссионного центра страны. Данный денежный агрегат действует практически во всех странах. В то же время наличная валюта ряда стран используется за пределами территории страны эмитента. Особенно это характерно для развивающихся стран с ограниченно конвертируемой национальной валютой. Этот агрегат наиболее сложен для контроля, поэтому монетарные власти стремятся ограничить обращение наличных денег, предотвратить их распространение в «теневой» экономике.

2. Деньги для сделок — агрегат «деньги» или (M) — основной в стандартной классификации МВФ. Он формируется как сумма денег вне банков и депозитов до востребования в банковской системе (без депозитов органов государственного управления), т. е. представляет собой все денежные средства в экономике страны, которые могут быть использованы как средство платежа. Он включает в себя агрегат M0 (наличные деньги) и безналичные деньги в форме средств на расчетных, текущих или лицевых счетах. Кроме «безналичных», или бухгалтерских, денег, которые существуют в форме записей, действуют и промежуточные бумажные виды денег, такие, как чеки и аккредитивы. Одной из разновидностей денег, выполняющей функции «денег для сделок», являются так называемые электронные (пластиковые) деньги, т. е. различные пластиковые карточки как внутреннего использования, так и для расчетов в международных платежных системах «Виза», «Мастеркард» и ряде других. Эти средства обладают высокой ликвидностью.

В национальных денежных стандартах «деньги для сделок» определяют обычно как агрегат M1. Такой подход принят и в российской практике, где данный агрегат включает в себя: наличные деньги плюс средства на расчетных и текущих счетах юридических и физических лиц, а также средства граждан до востребования в сберегательных банках и на пластиковых карточках.

В отличие от наличных денег оборот безналичных денег контролировать проще, поскольку остается след от операций (транзакций). Денежные власти поэтому заинтересованы в расширении безналичных расчетов. Однако если контроль осуществляется недостаточно грамотно, экономические агенты могут широко использовать сферу безналичных расчетов для вывода средств из-под налогообложения. Об этом свидетельствует опыт хозяйствования многих развивающихся стран, в том числе и России, когда путем различных транзакций денежные средства переводятся за рубеж либо выводятся из-под контроля.

3. Квази-деньги — это денежные средства (QM), которые не участвуют непосредственно в платежных операциях, а выполняют определенную резервную (накопительную) функцию. Их нельзя непосредственно использовать как деньги для сделок. В последнее время в ряде стран происходит определенное стирание граней между текущими и накопительными счетами, что затрудняет выделение конкретных агрегатов.

В национальных стандартах вместо агрегата «квази-деньги» применяются так называемые агрегаты более высоких уровней: M2, M3, M4 и т. д. В российской практике до 1994 г. действовали агрегаты M2 и M3. Но начиная с 1995 г. в связи с переходом на стандарты МВФ стали использоваться другие агрегаты.

В агрегат включаются срочные и сберегательные депозиты и депозиты в иностранной валюте. В настоящее время у нас наиболее распространен агрегат М2.

4. Агрегат М2 — это агрегат М1 плюс денежные средства на срочных депозитах и сберегательных вкладах. В ряде стран, например в США, крупные денежные средства (более 100 тыс. долл.), находящиеся на расчетных и текущих счетах, уже включаются в агрегат более высокого уровня. В российской практике пока такого выделения нет. Агрегат М2 является основным для характеристики всей денежной массы в национальной валюте в большинстве стран мира.

5. Агрегат «широкие деньги», или М2Х. Обычно применяется в странах, где иностранные валюты широко используются в денежном обращении внутри страны. Формально данный агрегат должен учитывать М2, выраженный в национальной валюте, плюс наличную иностранную валюту плюс депозиты в иностранной валюте. Совокупность агрегатов «деньги» и «квази-деньги» формирует агрегат «широкие деньги». Однако обычно в данный агрегат включаются лишь депозиты в иностранной валюте, открытые в банках страны. Это связано с тем, что невозможно определить точное количество наличной иностранной валюты, находящейся у населения.

6. Резервные деньги представляют собой совокупность выпущенных ЦБ России наличных денег и средств кредитных организаций на счетах в Центральном банке, а также депозитов до востребования (без депозитов органов государственного управления). Этот агрегат близок к определению широкой денежной базы, применяемой в практике денежных властей России. В настоящее время используется показатель денежной базы в узком смысле, который меньше предыдущего показателя на объем средств коммерческих банков на корреспондентских счетах в ЦБ (табл. 15.1).

Таблица 15.1

Показатели денежной массы (агрегаты) в России в 1998–2000 гг.*

Агрегат	Показатели агрегатов, млрд руб.				Темпы роста к предыдущему периоду, %		
	01.01.98	01.01.99	01.01.00	01.10.01	1.01.1999 к 1.01.1998	1.01.2000 к 1.01.1999	1.10.2001 к 1.01.2000
ДБ		210,4	324,3	519,5		154,1	160,2
Деньги за пределами ЦБ	136,8	198,6	289,8	448,2	145,2	145,9	154,7
Обязательные резервы		11,8	34,5	71,3		292,4	206,7
Корсчета	26,1	28,2	69,6	129,8	108,0	246,8	186,5
Деньги в кассах КБ	6,3	8,4	23,3	28,9	133,3	277,4	124,0
М0	130,4	187,8	266,5	419,3	144,0	141,9	157,3
М1	270,6	348	526,8	879,3	128,6	151,4	166,9
Безналичные (М1-М0)	140,1	160,2	260,3	725,0	114,3	162,5	165,9
QM	332,4	443,2	458,1	680,7	133,3	103,4	148,6
Срочные депозиты в национальной валюте	103,5	104,5	177,9	260,6	101,0	170,2	146,5
М2	374,1	452,5	704,7	1144,3	121,0	155,7	162,4
Депозиты в инвалюте	228,9	338,7	280,2	415,7	148,0	82,7	148,4
М2Ш	603	791,2	984,9	1560,0	131,2	124,5	158,4

* Источник: Банк России. Официальный сайт в Интернете — <http://www.cbr.ru>.

15.3. Регулирование процентных ставок

Влияние процентной политики ЦБ на изменение объема и динамики денежной массы происходит как непосредственно, так и косвенно. Для понимания этих процессов необходимо рассмотреть особенности действия различных процентных ставок, таких, как:

- учетная ставка;
- ставка рефинансирования;
- ломбардная ставка;
- депозитная ставка.

Учетная (дисконтная) ставка является старейшим методом кредитного регулирования. Возникновение этого инструмента связано с превращением центрального банка в кредитора коммерческих банков, которые переучитывали у него свои векселя или получали кредиты под собственные долговые обязательства. Повышая ставку по кредитам, ЦБ побуждает кредитные учреждения сокращать заимствование дешевых денежных ресурсов, зачастую на эмиссионной основе. Это затрудняет пополнение банковских ресурсов, ведет к повышению процентных ставок и в конечном счете — к сокращению кредитных операций. Под учетной политикой понимается определение условий покупки ЦБ векселей и прочих платежных обязательств банков. Учетная ставка — это процентная ставка ЦБ, устанавливаемая для приобретения платежных обязательств. Учетная ставка ЦБ, как правило, на 0,5–2 пункта меньше текущих ставок коммерческих банков, что затрудняет или облегчает получение кредитов от коммерческих банков. В современной деятельности Центробанка России данный вид процентных ставок используется редко.

Ставка рефинансирования более широко применяется в практике денежно-кредитного регулирования. Под ставкой рефинансирования обычно понимается процентная ставка по кредитам центробанка, т. е. ставка, по которой центробанк кредитует коммерческие банки. Процесс кредитования связан с обычной практикой ссудозаемных операций на основе индивидуальных кредитных договоров. Уровень ставки рефинансирования (в соответствии с принятым в 1994 г. решением) может быть ниже справочной межбанковской рыночной процентной ставки не более чем на 5 процентных пунктов. В России этот вид ставки играет основную роль.

Особенно широко ставка рефинансирования и кредитные договоры с коммерческими банками использовались в 1992–1995 гг. Однако начиная с 1996 г. данная ставка приобрела информационное значение. Ее изменение отражает изменение стоимости денег на финансовом рынке, так как в условиях проведения жесткой стабилизационной политики и необходимости уменьшения предложения рублевых средств в экономике ЦБ резко ограничил выдачу кредитов КБ на основе индивидуальных договоров и на относительно длинный срок. Вместо индивидуальных договоров с использованием ставки рефинансирования Центробанк начал выделять кредитные средства КБ на аукционной основе под плавающую (рыночную) ставку, которая определялась на основе торгов.

Ставка рефинансирования составляет основу различных нормативов (лимитов) в практике налогообложения, бухгалтерском учете, отдельных экономических операциях и т. д. Она играет своеобразную учетную роль, которая в дальнейшем должна сокращаться, поскольку это лежит за пределами сферы денежно-кредитного регулирования. За весь период радикальных экономических преобразований (1992–2000 гг.) ставка рефинансирования менялась много раз (табл. 15.2), поскольку менялись условия хозяйствования.

Таблица 15.2

Количество изменений ставки рефинансирования Центробанка в экономике России*

Год	Всего	В том числе:	
		повышение	снижение
1992	3	3	
1993	6	6	
1994	9	2	7
1995	5	1	4
1996	5		5
1997	5	1	4
1998	9	4	5
1999	1		1
2000	5		5
Итого	48	17	31

* Источник: Банк России. Официальный сайт в Интернете — <http://www.cbr.ru>.

Ставка рефинансирования должна:

- находиться в «положительной» области значений;
- приближаться к рыночным ставкам;
- соответствовать экономической политике.

Первое требование означает, что уровень ставки рефинансирования должен превышать уровень текущей инфляции (за квартал или год). С другой стороны, ставка не должна носить запретительный характер (кроме чрезвычайных случаев), поскольку это негативно действует на хозяйственную активность. Изменение ставки рефинансирования должно находиться в русле экономической политики государства, в том числе и обеспечивать антициклическое регулирование производства.

Ломбардная ставка применяется для получения денежных средств под высоколиквидные финансовые активы (государственные ценные бумаги, золото). В результате расширения рынка государственных ценных бумаг центробанк проводит ломбардные аукционы. Кроме того, ломбардные ставки широко применяются как средство регулирования ликвидности коммерческих банков с помощью залога высоколиквидных финансовых инструментов, прежде всего, государственных ценных бумаг. В практике Центробанка РФ ломбардные кредиты начали предоставляться коммерческим банкам с 1996 г. на весьма ограниченный срок (до 28 дней). Однако ломбардная ставка на кредиты со сроком меньше 28 дней была по своему значению ниже ставки рефинансирования, поскольку соответствовала рыночным кредитным ставкам с аналогичным сроком. В других странах, как правило, ломбардная ставка чуть превышает либо учетную ставку, либо ставку рефинансирования, поскольку не существует больших различий в уровнях ставок на разные сроки.

Расширение числа инструментов регулирования привело к появлению **деpositных ставок** Центробанка, которые стали применяться также с 1996 г. Особенность данной ставки заключается во временном привлечении свободных ресурсов коммерческих банков, отражающихся на беспроцентных корреспондентских счетах в Центробанке, на депозитные счета ЦБ с целью ограничения роста остатков на корсчетах и их давления (перетока) на другие сегменты финансового рынка. Следовательно, повышая данную ставку, ЦБ может ограничить воздействие наиболее ликвидных активов на весь финансовый рынок. Но при этом не происходит расширения денежной массы, меняется только соотно-

шение между агрегатами и ограничивается ликвидность безналичных денег. В связи с ростом предложения рублевых средств и сокращением применения других доходных финансовых инструментов ЦБ может расширить использование депозитных ставок.

Таблица 15.3

Кредитные и депозитные ставки Центробанка РФ*

(%)

На начало года	Ставки кредитные		Ставки депозитные				
	рефинансирования	переучетная (для векселей)	день	7 дней	14 дней	30 дней	3 мес.
1999	60	...	20	25	28
2000	55	50	3	6	11	17	20
2001	25	...	1,5	5	6,5	8	10

* Источник: Банк России. Официальный сайт в Интернете — <http://www.cbr.ru>.

15.4. Резервные требования

Политика резервирования означает прямое ограничение объема и характера банковских операций, особенно активных. Установление центробанком норм обязательных резервов коммерческих банков, как правило, зависит от объема привлеченных средств клиентов. Политика резервных требований ЦБ способствует улучшению банковской ликвидности, препятствует действию банковского мультипликатора с целью расширения предложения денег в экономике. Так как часть пассивов при этом фактически замораживается, то эти нормы выступают в качестве прямого ограничителя активных банковских операций. Следует иметь в виду, что средства, как правило, привлекаются под соответствующий депозитный процент. Следовательно, банкам приходится повышать кредитную ставку, тем самым ограничивая выдачу кредитов, либо искать более эффективные способы вложения средств. Изменение норм обязательных резервов — инструмент прямого воздействия на кредитоспособность банков, сильнодействующий административный метод. В практике денежно-кредитного регулирования экономики России данный метод применялся 20 раз, причем в разных режимах.

ЦБ на протяжении всего периода радикальных преобразований менял резервные требования по тем или иным критериям. До 1998 г. в основном преобладали тенденции к снижению нормативов резервных требований и их стандартизации независимо от сроков привлечения, вида валюты и характера банковской деятельности. В то же время механизм резервных требований достаточно оперативно применялся в условиях значительных изменений в экономической политике денежных властей либо для резкого снижения давления «избыточных» денег на финансовый рынок. С другой стороны, эти деньги, депонируемые в Центральном банке, формируют значительную часть его ресурсов, которые он в зависимости от целей регулирования использует на проведение своих активных операций. Необходимость повышения ликвидности банковской системы привела к резкому снижению нормативов резервных требований, что в свою очередь вызвало рост остатков средств коммерческих банков на корсчетах в ЦБ (табл. 15.4). Как видно из данных табл. 15.4, в первом полугодии происходит, как правило, сокращение средств коммерческих банков на счетах в Центробанке РФ, в основном за счет уменьшения средств на корсче-

тах. Само сокращение — следствие жесткой политики ЦБ по сдерживанию денежной массы, что способствует предотвращению кризисных явлений. В августе-сентябре обычно наблюдается снижение средств клиентов на счетах коммерческих банков. При уменьшении нормативов обязательного резервирования одновременно сокращаются средства коммерческих банков в фонде обязательного резервирования и растут средства на корсчетах. Это способствовало, например, оживлению банковской деятельности в России после кризиса 17 августа 1998 г.

Таблица 15.4

Средства коммерческих банков в Центробанке РФ в 1998 г.*

(млн руб.)

Дата	Всего средств	В том числе:	
		на корсчетах	прочие (ФОР, депозиты и наличные)
01.01.98	72929	26082,1	46846,9
01.07.98	58745,9	14151,5	44594,4
01.10.98	51103,6	20596,4	30507,2
01.01.99	74079,3	28218,9	45860,4
01.01.01	282360,7	129834,0	152526,7

* Источник: Банк России. Официальный сайт в Интернете — <http://www.cbr.ru>.

15.5. Операции на открытом рынке

Обычно к операциям на открытом рынке относят продажу или покупку центробанком у коммерческих банков ценных бумаг, государственных, банковских акцептов и других кредитных обязательств по рыночному или заранее объявленному курсу. Однако валютные операции центробанка (валютные и рублевые интервенции) и межбанковские сделки также следует рассматривать как операции на открытом рынке. В случае покупки средств ЦБ переводит соответствующие денежные суммы коммерческим банкам, увеличивая тем самым остатки средств на их корсчетах. При продаже центробанк списывает суммы с этих счетов. По сравнению с процентной политикой операции на открытом рынке являются инструментом прямого и быстрого изменения объема и структуры денежной массы, орудием гибкого воздействия на экономику.

15.6. Рефинансирование банков

В практике работы российских банков метод рефинансирования, хотя и был достаточно тесно связан с процентной политикой, всегда играл самостоятельную роль. В 1992–1994 гг. Центробанк РФ финансировал коммерческие банки согласно решениям федеральной законодательной и исполнительной властей о целевом льготном кредитовании отдельных сфер, отраслей, регионов и даже отдельных предприятий в форме так называемых централизованных кредитных ресурсов. Коммерческие банки выступали как агенты правительства и формально имели небольшой доход (маржу) — 3% к реально используемой ставке). Но из-за недостаточности отработанной системы расчетов они использовали эти дешевые ресурсы и в своих целях, в том числе для проведения доходных, высоколиквидных операций на межбанковском рынке кредитов и валютном рынках.

С 1995 г. эта практика целевого льготного кредитования прекратилась. Изменился режим рефинансирования банков. Как уже отмечалось, с этого времени ЦБ стал проводить жесткую денежно-кредитную политику, ограничил доступ коммерческих банков к своим ресурсам и расширил практику аукционного распределения ресурсов. В дальнейшем в результате жестких требований к составу участников кредитных аукционов уменьшился и объем рефинансирования коммерческих банков.

Под прямыми количественными ограничениями ЦБ понимается установление лимитов на рефинансирование банков, проведение кредитными организациями отдельных банковских операций, например, конвертации отечественной валюты в иностранную. ЦБ вправе применять прямые количественные ограничения в целях единой государственной денежно-кредитной и валютной политики, поэтому желательно использовать их после консультации с правительством.

15.7. Валютное регулирование

Под валютным регулированием понимаются прежде всего валютные интервенции ЦБ — купля-продажа иностранной валюты на валютном рынке для воздействия на курс национальной валюты, на суммарный спрос и предложение денег, а также на характер управления обменным курсом валюты.

На протяжении 1992–1998 гг. в основном применялся механизм регулирования валютного курса, который принято называть «плавающим», хотя с июля 1995 г. по август 1998 г. курс «плавал» в рамках валютного коридора. В настоящее время валютный (обменный) курс определяется в результате торгов на утренней спессессии в системе электронной лотовой торговли на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ), т. е. вне валютного коридора.

В целом механизм влияния валютного рынка на объем и структуру денежных агрегатов достаточно прост. Если Центробанк не принимает участия в купле-продаже валюты, то размер рублевой массы при прочих равных условиях не меняется, т. е. денежные средства как рублевые, так и инвалютные перераспределяются среди клиентов самой банковской системы. Однако ЦБ, как правило, принимает активное участие в валютных операциях биржевого и внебиржевого сегментов валютного рынка, чтобы регулировать:

а) текущую динамику обменного курса в соответствии с целями единой государственной денежно-кредитной политики;

б) денежную массу и международные (валютные) резервы.

В относительно спокойной ситуации ЦБ не предпринимает активных действий на рынке, но при определенных условиях вынужден прибегать к валютным интервенциям, как это было в 1994–1998 гг.

Обычно считается, что расширение денежной массы приводит к росту цен. Однако механизм взаимосвязи гораздо более сложен. Например, увеличение денежной массы в 1995 г. не вызвало увеличения роста потребительских цен, поскольку большая часть рублевых средств перетекла на рынок государственных ценных бумаг (ГКО-ОФЗ). В 1997 г. экономика находилась в относительно сбалансированном состоянии, а изменение обменного курса было предсказуемым, поэтому расширение предложения денег не имело ответной реакции в виде повышения потребительских цен. В 2000 г. значительный рост денежного предложения был частично ослаблен ростом депозитов коммерческих банков на счетах Центробанка.

15.8. Установление ориентиров роста денежной массы

В последнее время в связи с увеличением числа методов и инструментов денежного регулирования монетарные власти ряда развитых в экономическом отношении стран перешли к формированию целевых ориентиров показателей денежной массы, прежде всего в соответствии с агрегатом М2. Хотя опыт целевого определения (таргетирования) ориентиров денежной массы был не всегда достаточно эффективным, в России таргетирование показателя М2 играло важнейшую роль в системе единой государственной денежно-кредитной политики (табл. 15.5).

Таблица 15.5

Основные ориентиры единой государственной денежной политики*

(%)

Темп прироста	1998		2000		2001	
	Проект	Факт	Проект	Факт	Проект	Факт
Денежная масса	18–26	21	21–25	62,4	27–34	26
Потребительские цены	10–12	84	18–22	20,2	12–14	19

* Источник: Банк России. Официальный сайт в Интернете — <http://www.cbr.ru>.

В частности, на 1998 г. планировался рост денежной массы на 18–26%. Фактический рост был равен 21%, т. е. оказался внутри прогнозируемого интервала. Однако инфляция, измеренная индексом потребительских цен, составила 84% против 10–12% по прогнозу. Следовательно, прогноз в форме вилки не всегда соответствует результату, на который рассчитывают власти.

Гораздо более важное значение имеют другие показатели, непосредственно влияющие на предложение денег со стороны ЦБ, а именно:

- а) размер эмиссии в результате выдачи кредитов правительству или коммерческим банкам;
- б) изменение валютных резервов с соответствующим изменением рублевых средств;
- в) покупка драгоценных металлов;
- г) объем возможных операций на рынке государственных ценных бумаг.

Особую роль играют внешние заимствования монетарных властей в форме кредитов и размещения зарубежных ценных бумаг типа еврооблигаций, поскольку для расширения рублевой массы эти средства должны быть конвертированы в национальную валюту.

На рост денежной массы наряду с центробанком существенное влияние оказывает правительство, так как размер кредитной эмиссии зависит от будущего бюджета.

Для многих стран с развивающейся экономикой чрезвычайно важно сотрудничество с МВФ, ибо меры по достижению макроэкономической (финансовой) стабилизации тесно связаны с предоставлением кредитов от международных финансовых организаций. В ответ монетарные власти должны выполнять жесткую денежно-кредитную программу, разработанную МВФ и другими международными организациями. Тесное сотрудничество России с МВФ началось в 1995 г., когда было прекращено финансирование федерального правительства за счет кредитной эмиссии Центробанка и отечественные кредиты были заменены кредитом МВФ. Ключевыми параметрами принятой программы кроме показателя роста агрегата М2 являлись: рост чистых международных валютных резервов (ЧМР) и чистых внутренних резер-

вов (ЧВР). Первый показатель представляет собой разницу между официальными валютными резервами и кредитами международных финансовых организаций, второй — разницу между внутренним кредитом правительству и его резервами. Сам кредит — это сумма кредитов и государственных ценных бумаг, приобретенных негосударственными предприятиями, организациями и частными лицами. Определение этих параметров на перспективу (год, квартал и месяц) дает направления расширения предложения денег, которое связано с ростом валютных резервов и выпуска государственных ценных бумаг. При этом увеличение предложения денег за счет расширения кредитования коммерческих банков и продажи золота практически не предусматривается. После 1995 г. единственным исключением из этого правила была кредитная эмиссия, зафиксированная в Федеральном законе о федеральном бюджете на 1999 г. Ее размер не должен был превышать одну четвертую от всего планового объема финансирования дефицита.

После того как определено направление расширения предложения денег, в расчетах денежной программы обычно увязываются изменения параметров денежной базы с показателем денежной массы (агрегат M2) через мультипликатор (коэффициент связи), который с трудом поддается внешнему регулированию. Сам мультипликатор тесно связан со скоростью обращения денег. Обычно считается, что скорость обращения денег имеет тенденцию меняться в направлении, противоположном предложению денег. Иначе говоря, во время инфляции, когда предложение денег ограничивается политикой ЦБ, скорость обращения денег склонна к возрастанию. И наоборот, когда принимаются политические меры для увеличения предложения денег в период спада, скорость обращения может значительно уменьшиться.

Таким образом, методы денежно-кредитной политики взаимоувязаны с регулированием объема и структуры денежной массы. Эффективное применение этих методов и инструментов может улучшить экономическую ситуацию в стране, но лишь в условиях сбалансированной денежно-кредитной политики властей и при точном прогнозировании ее влияния на реальное производство.

К сфере денежно-кредитного регулирования примыкает контроль за деятельностью специализированных финансовых институтов, работающих с финансовыми активами. К финансовым активам относятся как собственно денежные средства (наличная национальная и иностранная валюта, средства на счетах банковской системы, банковские кредиты), так и другие формы активов (ценные бумаги, резервы страховых организаций, негосударственных пенсионных фондов, инвестиционных фондов и т. д.). Обращение этих активов тесно связано с обращением денежных средств, а деятельность финансовых организаций подлежит лицензированию и надзору.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Цели, задачи и функции органов денежно-кредитного регулирования национальной экономики.
2. Методы и инструменты денежно-кредитного регулирования.
3. Показатели и структура денежной массы.
4. Роль и значение процентной политики центрального банка в денежно-кредитном регулировании.
5. Операции на открытом рынке как составная часть денежно-кредитного регулирования.
6. Взаимосвязь бюджетного и денежно-кредитного регулирования национальной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон РФ от 2 дек. 1990 г. в ред. от 20 июня 1996 г. № 80-ФЗ «О Центральном банке РФ (Банке России)».
2. Федеральный закон РФ от 2 дек. 1990 г. в ред. ФЗ от 5 февр. 1996 г. № 17-ФЗ «О банках и банковской деятельности».
3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2000 г. // Деньги и кредит. 2000. № 2.
4. Гейвандов Г. Я. Центральный банк Российской Федерации / МНИМП. М., 1997.
5. Ольшанский А. И. Банковское кредитование. Российский и зарубежный опыт. М.: РДЛ, 1997.
6. Основные тенденции в денежно-кредитной сфере: Периодические выпуски Банка России. 1993–2000.
7. Бюллетень банковской статистики: Текущие выпуски Банка России. 1993–2000.

Глава 16**НАЛОГИ
В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ****16.1. Налоговая политика государства**

Государство не способно осуществлять свои функции без налогов. Об этом свидетельствует практика развития стран в разные исторические периоды, на это указывают различные направления экономической мысли. Например, П. Самуэльсон и В. Нордхаус, рассматривая экономическую роль государства, подчеркивают, что оно:

- обеспечивает справедливое использование налогов и расходов для перераспределения доходов среди определенных групп;
- при помощи налогов, расходов и денежного регулирования стимулирует макроэкономический рост и стабильность, снижает уровень безработицы и инфляции и в то же время поощряет экономический рост [8].

В последние годы российская налоговая система формировалась практически в отсутствие государственной налоговой политики. Частые необоснованные изменения налогов привели к росту налогового бремени, неравномерному налоговому прессу по отдельным регионам и сферам деятельности, негативно отношению налогоплательщиков к налогам, недобору налоговых средств.

Само понятие налоговой политики в настоящее время размыто и произвольно. Например, налоговая политика в Финансово-кредитном словаре характеризуется как система мероприятий, проводимых государством в области налогов; составная часть финансовой политики государства. Содержание и цели налоговой политики обусловлены социально-экономическим строем общества [9]. Такое определение было свойственно периоду господства жесткой административной системы управления, когда отрицалась позитивная роль налогов в обществе.

Более обоснованно, на наш взгляд, рассматривать налоговую политику в широком смысле, с позиций экономической политики государства, как это сделано в Экономической энциклопедии: «Политика налоговая, часть экономической политики государства, реализуемая с помощью изменения налоговой базы, ставок, льгот и скидок» [10. С. 575]. Однако и это определение не раскрывает в полной мере сущность данного понятия. Отдельные авторы пытаются свести налоговую политику к законодательным актам, упуская из виду экономическую роль налогов. Например, отмечается, что налоговая политика — комплекс правовых действий органов власти и управления, определяющий целенаправленное применение налоговых законов [11].

Налоговая политика — это составная часть экономической политики государства, направленная на формирование налоговой системы, обеспечивающей экономический рост, способствующей гармонизации экономических интересов государства и налогоплательщиков с учетом социально-экономической ситуации в стране.

При обосновании налоговой политики необходимо руководствоваться не только фискальными требованиями. Так, еще С. Ю. Витте подчеркивал, что «государство, обладая правом отчуждать в свою пользу посредством налогов некоторую долю имущества частных лиц, должно руководствоваться в своей налоговой политике определенными эстетическими и экономическими началами; в противном случае, отягчая население несправедливыми непосильными сборами, оно подрывало бы самый смысл и разумное основание своего существования» [12. С. 467].

При формировании налоговой политики следует четко определить **границы налогообложения**. Поиск критической точки налогообложения занимает умы политиков, хозяйственных руководителей и ученых на протяжении многих столетий. Известный экономист И. И. Янжул подчеркивал, что, с одной стороны, предел обложения лежит в размерах потребностей государства, для покрытия которых налоги устанавливаются; с другой — он заключается в имущественной способности подданных удовлетворять эти потребности своими пожертвованиями... Между этими двумя границами обложения — потребностями государства и имущественной способностью граждан — и вращаются все налоговые вопросы; борьба этих двух начал в финансовой истории налагает даже особый отпечаток на всю жизнь народа [13].

Задача определения границ налогообложения усложняется тем, что тяжесть налогового бремени зависит от множества факторов. В отдельных странах делаются попытки решить проблему законодательными актами. Однако основополагающим принципом должен быть принцип способности физических и юридических лиц осуществлять налоговые платежи.

Немаловажное значение в налоговой политике имеет **принцип справедливости**. Это относительное понятие, изменяющееся по мере развития производительных сил, культуры, исторических традиций и т. д. Проблема справедливости в налогообложении распадается на два вопроса: кто должен платить налоги и как достигнуть уравнительности?

Большинство ученых едины в том, что должен действовать принцип **всеобщности** налогообложения. Вместе с тем многие экономисты считают, что малые доходы должны быть освобождены от налогов. Величина дохода, который освобождается от налога, различается по странам и временным периодам.

Важное значение для экономики имеет обоснование оптимального налогового бремени. Начиная с XIX в. делаются попытки сравнивать налоговое бремя различных стран. Такое сравнение связано с целым рядом трудностей: различна покупательная способность денег, нелегко суммировать государственные и местные налоги, сложно классифицировать доходы и расходы, реально учитывать различия в составе населения.

Например, предлагается определять налоговое бремя как отношение суммы налогов на душу населения к платежеспособности. Отдельные экономисты считают, что предпочтительнее сравнивать суммы дохода, остающиеся после уплаты налогов. В настоящее время практически все специалисты, исследующие проблемы налогообложения, пришли к единому мнению, что наиболее достоверную картину, позволяющую сопоставлять уровень налогообложения отдельных стран, дает удельный вес налогов в валовом внутреннем продукте.

Выделим три группы стран: с относительно высоким уровнем налогов (доля налоговых изъятий в ВВП, включая взносы на социальное страхование, составляет 45–55%), низким (около 20%), средним (30–40%). К первой группе

относятся Скандинавские страны, страны Бенилюкса, Франция, Австрия. Во вторую группу входят США, Япония, ФРГ, Великобритания, Канада, а в третью — Турция, Южная Корея, Мексика. Общей закономерностью является то, что относительно высокое налоговое бремя характерно для высокоразвитых стран с достаточно высокими среднедушевыми доходами населения. Парадокс же состоит в том, что по уровню среднедушевых доходов Россия серьезно отстает от высокоразвитых государств, а по налоговому бремени — стоит в одном ряду с такими странами, как Великобритания, Швейцария, ФРГ.

Надо отметить, что сопоставлять налоговое бремя России с зарубежными странами без сравнения социальных программ и обязанностей государств нельзя. Сравнение некорректно еще и потому, что существует корреляционная зависимость между уровнем благосостояния страны (ВВП на душу населения) и максимально возможной долей налоговых изъятий: при относительно низком экономическом развитии страны действует тенденция уменьшения и налогового бремени.

С учетом инфляционной составляющей налогового бремени, связанной с падением покупательной способности рубля, обязательных взносов в отраслевые и социальные внебюджетные фонды реальная налоговая нагрузка в России значительно выше номинальной.

Современной экономической теорией верхняя граница налогового бремени определена в пределах 30–40% доходов. Считается, что за пределами оптимальной ставки налогообложения расположена «налоговая ловушка», при которой невыгодны инвестиции и расширение производства. Российское налоговое бремя, по мнению многих экспертов, превышает «налоговую ловушку». Налоги в России выполняют не свойственную им функцию перераспределения всего валового продукта, а не только дохода. В такой ситуации отечественные производители хронически испытывают недостаток средств для поддержания нормального процесса расширенного воспроизводства. Превышение предельной величины налоговых изъятий имеет серьезные негативные последствия, среди которых снижение трудовой и предпринимательской активности, невыгодность инвестиций в развитие производства, массовое уклонение от налогов, расширение теневого сектора экономики и т. п.

В поисках оптимальной схемы налогообложения ученые с помощью эмпирических методов не раз пытались определить предельные ставки налогов, выше которых предприниматели теряют стимул к производству. Широкоую известность приобрела кривая Лаффера, названная по имени американского экономиста А. Лаффера.

Так как при снижении налогов одни субъекты производства начинают работать более интенсивно, максимизируя прибыль, а другие достигают желаемой величины с меньшими усилиями, рассматриваемая кривая является полой и относительно слабо реагирует на незначительные изменения налоговых ставок. Кроме того, реакция экономических субъектов на изменения ставок налога проявляется не сразу, а через определенный временной интервал.

Кривая Лаффера отражает объективную зависимость. В то же время выявить конкретную величину критической точки очень трудно, она определяется эмпирическим путем. При этом необходимо учитывать множество факторов как в сфере производства и обращения, так и в сфере потребления. Немаловажное значение имеет анализ бюджета на макроуровне. Следует подчеркнуть, что не всегда теоретические предложения в области налогообложения приносят желаемый результат на практике. Например, в США в период 80-х гг. администрацией президента Рейгана были приняты предложения экономистов по снижению налогов. Предполагалось, что возросшая интенсивность труда возместит потери налоговых поступлений. Однако в реальности предсказания кривой Лаффера, что доходы возрастут после снижения налогов, оказались неверными. В результате из-за сокра-

щения федеральных доходов федеральный бюджет в 1983 г. характеризовался огромным дефицитом — около 200 млрд долл. США.

Следовательно, при принятии конкретных решений в области налогообложения помимо налоговой политики нужно руководствоваться политикой в области цен, доходов, процентных ставок.

Генезис налоговой политики России конца XIX — начала XX в. наиболее полно раскрыл С. Ю. Витте [12]. При формировании налоговой политики он исключительно важную роль уделял обоснованию налогового бремени, подчеркивая, что правом устанавливать налоги государство должно пользоваться очень разумно и осторожно, в противном случае высокие налоги могут стать тормозом развития производства, привести к обнищанию населения.

С. Ю. Витте был последователем классической экономической теории и прежде всего А. Смита. Поддерживая основополагающие положения налогообложения — всеобщность, равномерность, удешевление издержек, взимание налогов в наиболее удобное для налогоплательщиков время, выдвинутые А. Смитом, он развил их и обосновал новые важные принципы с учетом экономических реалий времени. С. Ю. Витте считал, что налоговая система должна отличаться продуктивностью и эластичностью, т. е. быть способной доставить государству значительные и притом неизменно прогрессирующие ресурсы. Именно налоговая система, удовлетворяющая этим требованиям, способна обеспечить ресурсами постоянно растущие государственные потребности.

Не потеряли актуальности рассуждения С. Ю. Витте по общим проблемам теории обложения. В частности, рассматривая объект или источник налога, он подчеркивал, что капитальная часть имущества должна быть по возможности освобождена от обложения, так как всякий ущерб в размерах капитала ослабляет производительную деятельность страны. Покрывать государственные расходы из народного капитала было бы равносильно тому, как если бы частное лицо, не удовлетворясь полученным доходом, стало бы растрачивать свое имущество. Таким образом, объектом или источником налога должен служить преимущественно народный доход. При этом он имел в виду не просто доход, а исключительно чистый доход.

С. Ю. Витте был сторонником прогрессивного налогообложения, остро критиковал пропорциональное обложение личных доходов, считая его несправедливым и неравномерным. Подчеркивал, что обременение налогом неимущей части населения ведет часто к накоплению недоимки, которая и служит показателем неудовлетворительности оснований налоговой системы или способов ее применения.

В качестве преимуществ прогрессивного обложения С. Ю. Витте выделял большую продуктивность налоговой системы, достигаемую без обременения несостоятельной части населения, утверждал, что крупные доходы и имущество обладают «прогрессивную экономическую силу накопления богатства».

Вопросы выбора пропорциональных или прогрессивных налогов все еще актуальны. И в настоящее время по ним идет острая дискуссия. Весьма спорно, с учетом практики налогообложения и теории налогов, установление единого подоходного налога.

Серьезное внимание С. Ю. Витте уделял проблемам переложения налогов. Из-за борьбы экономических интересов каждый участник воспроизводства стремится переложить часть лежащего на нем налогового бремени на других лиц, находящихся с ним в экономической связи. В результате налоговое бремя ложится на конечного потребителя товара. Следовательно, необходимо учитывать изменения цен в процессе продвижения товара от изготовителя к потребителю.

При формировании налоговой системы большое значение имеет определение оптимального соотношения между прямыми и косвенными налогами. Проанализировав преимущества и недостатки прямого и косвенного налогооб-

ложения, многие экономисты делают правомерный вывод о том, что финансовая система, базирующаяся только на одном виде налогов, бесперспективна. Еще С. Ю. Витте подчеркивал, что лишь сочетанием прямых и косвенных налогов может быть создана более или менее удовлетворительная система обложения, которая способна, не отягчая особенно налогоплательщиков, не подрывая благосостояния массы населения и не препятствуя экономическому развитию страны, доставлять государству достаточные средства для покрытия его потребностей [12. С. 467].

Генезис налоговой политики стран с развитой рыночной экономикой подвержен серьезному влиянию циклов воспроизводства. Дж. Кейнс в «Общей теории занятости, процента и денег» отмечал, что основным инструментом регулирования экономики является уровень процентной ставки, а также ряд мероприятий, в частности в налоговой политике, стимулирующих экономический рост и повышение занятости. Он подчеркивал, что государство может обеспечить соответствие между платежеспособным спросом и объемом производства при помощи регулирования государственных расходов, ссудного процента и денег. Кейнс считал, что если налоговая политика преднамеренно используется в качестве орудия для достижения более справедливого распределения доходов, то ее влияние на увеличение склонности к потреблению будет, конечно, еще больше [14].

В теории Кейнса серьезное внимание уделялось подоходному налогу. Кейнс был сторонником прогрессивного налогообложения доходов. Он отмечал, что излишние сбережения необходимо изымать при помощи налогов, считал, что подоходный налог, особенно когда им устанавливается дискриминация в отношении «незаработанных» доходов, налог на прибыль от капитала, налог с наследств и т. п. имеют не меньшее значение, чем норма процента. Рассматривая источники инвестиций, Кейнс утверждал, что при помощи налогов можно изымать доходы, помещенные в сбережения, финансировать за их счет текущие государственные расходы, а самое главное — инвестиции. Подчеркивая особую роль налогов в регулировании пропорций воспроизводства, он называл их «встроенными механизмами гибкости» [14].

Экономические воззрения Дж. М. Кейнса развили его последователи. Согласно некейнсианскому направлению налоговая политика призвана обеспечить устойчивый экономический рост, способствовать устранению диспропорций воспроизводства прежде всего за счет регулирования налоговых ставок.

История зарубежных стран с развитой рыночной экономикой демонстрирует гибкие подходы к активному использованию налоговой политики в целях регулирования экономики. Например, в 60-е гг. в США налоговая политика наряду с бюджетной политикой стала одним из главных орудий в борьбе с инфляцией и циклическим спадом [17]. Чтобы вытянуть экономику из состояния спада, было значительно ослаблено налоговое бремя. Это привело к экономическому росту. На его фоне в 1965–1966 гг. последовало наращивание бюджетных расходов, что вызвало увеличение ВВП выше потенциального уровня и раздувание инфляции. Чтобы удержать раскручивающуюся инфляцию и компенсировать военные расходы, в 1968 г. был введен дополнительный подоходный налог.

В начале 80-х гг. в США были снижены налоги, что в совокупности с другими мерами способствовало экономическому росту 1983–1985 гг. Однако рост дефицита государственного бюджета в последующие годы потребовал повышения ставок отдельных налогов в 1990 и 1993 гг.

Многие недостатки в системе российских налогов обусловлены отсутствием долговременной концепции развития налоговой системы. Мероприятия, осуществляемые в налоговой сфере, должны быть четко увязаны с политикой государства в области доходов и цен. Особенно тесно взаимосвязаны налоги и цены. Ставки налогов во многом определяют структуру и уровень цены, и от то-

го, насколько учтены эти связи, во многом зависит сбалансированность пропорций воспроизводства.

Главная цель налоговой политики — обеспечение бюджетов разных уровней финансовыми ресурсами в достаточных объемах. Бесперебойное пополнение бюджетных доходов — основа экономического роста, повышения благосостояния населения, укрепления обороноспособности, решения экологических и других насущных проблем общества. Немаловажную роль играют налоги в распределительных и перераспределительных процессах.

Налоговый механизм — это совокупность форм и методов налоговых отношений государства и налогоплательщиков. Налоговый механизм необходимо рассматривать на макро- и микроуровне. На макроуровне налоговый механизм включает прогнозирование, регулирование, контроль.

Налоговое прогнозирование служит основой для разработки программы социально-экономического развития страны, региона, муниципального образования на определенный период времени. Без надежного инструментария прогнозирования невозможно выработать эффективную налоговую и бюджетную политику страны. Налоговый прогноз позволяет более четко обосновать объемы налоговых доходов на разных уровнях, оценить предложения по использованию конкретных налогов, их ставок и льгот.

В процессе налогового прогнозирования решаются вопросы регулирования налоговых взаимоотношений между федеральным центром и субъектами Федерации, субъектами Федерации и районами, городами, муниципальными образованиями. Особенно много проблем возникает в распределении налоговых доходов между федеральным центром и субъектами Федерации. В условиях жесткой планово-административной системы управления действовал принцип максимальной централизации всех доходов и последующего их перераспределения. В рыночной экономике подобный принцип межбюджетных отношений малоэффективен.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой, практика российских экономических преобразований в 90-е гг. свидетельствует о том, что наиболее рационально разделение доходов между бюджетами центра и регионов в пропорции 50 на 50. В ближайшей перспективе нет необходимости вносить крупные изменения в эту пропорцию. И в условиях отхода от жестких административных методов управления государство несет весомый груз расходов по обороне, поддержке отдельных отраслей, образования и науки, экологии, социальной и других сфер. Вместе с тем следует гибко использовать возможности налогов и с учетом конкретной ситуации менять соотношения доходов отдельных бюджетов. Например, на 2001 г. запланировано повышение доли федерального бюджета в налоговых доходах. Налоговый механизм должен сформировать оптимальный перечень федеральных, региональных и местных налогов, уровень ставок, коэффициентов их распределения.

Особое место в налоговом механизме занимает контроль. Уже на ранних стадиях появления налогов государство создавало систему контроля за сбором налогов. **Налоговый контроль** призван обеспечить полноту поступлений налоговых доходов в бюджет. Он должен быть всеобъемлющим, пронизывать все этапы воспроизводства. Важной целью налогового контроля является создание условий, препятствующих уходу налогоплательщика от уплаты налога. Для повышения эффективности налогового контроля большое значение имеет создание соответствующей нормативно-правовой среды — земельного кадастра, кадастра недвижимости, полного реестра налогоплательщиков.

Важная роль принадлежит организации налогового контроля. Налоговый кодекс РФ определил его формы. Основой служит постановка налогоплательщика на учет в налоговых органах, присвоение ему идентификационного номера. Одним из главных звеньев налогового контроля является налоговая проверка. Необходимо создать эффективный механизм взыскания недоплаченных налогов, ввести систему штрафов, пени за неисполнение налогового законодательства.

На микроуровне важным компонентом налогового механизма выступает **налоговое планирование**, необходимое для оптимизации налоговых платежей предприятия без нарушения действующего законодательства. В условиях высокого налогового бремени оптимизация налоговых платежей позволяет предприятию выявить финансовые резервы и более эффективно их использовать.

Налоговое планирование тесно связано с элементами налогового механизма и на макроуровне, так как управление налогами организации-налогоплательщики осуществляют в макроэкономической среде. Специфическим объектом налогового планирования выступают экономические отношения налогоплательщиков с государством, возникающие в процессе формирования доходов бюджета и материализующиеся в налоговых платежах.

С учетом конкретной экономической ситуации государство может либо вносить частичные изменения в налоговую систему, либо кардинально менять ее, т. е. проводить налоговую реформу. Нынешний этап характерен для России проведением налоговой реформы. Главными ее принципами являются снижение налогового бремени, упрощение налоговой системы, повышение качества администрирования, выравнивание условий налогообложения для всех налогоплательщиков. В результате предполагается снижение налогового бремени более чем на 2% от ВВП, отмена части так называемых налогов с оборота, введение единой ставки налога на доходы физических лиц, уменьшение облагаемой базы путем исключения таких расходов, как оплата лечения, обучение в высших и средних учебных заведениях, введение единого социального налога с регрессивной шкалой начисления. Налоговая реформа должна способствовать экономическому росту, развитию предпринимательства.

Налоговый механизм в России регламентируется многими законодательными нормами, изложенными в Конституции РФ, Гражданском кодексе РФ, Таможенном, Водном, Земельном и других кодексах и законодательных актах. Основным нормопологающим актом должен стать Налоговый кодекс РФ. Именно он может гармонизировать взаимоотношения государства и налогоплательщиков, обеспечить стабильность налоговой системы, дать единообразное толкование конкретных налоговых ситуаций. С принятием Налогового кодекса РФ должны кануть в лету наблюдавшиеся в российской практике частые, нередко не обоснованные, изменения в законодательстве по налогам.

16.2. Налоговая система России

Налоговая система — это совокупность предусмотренных законодательством видов и ставок налогов, принципов, форм и методов их установления. Как уже отмечалось, налоговые системы имеют многовековую историю и существенно различаются по отдельным странам. Несмотря на отличия в структуре используемых налогов, они строятся на общих принципах, выполняют единые функции.

Фундаментальные **принципы налогообложения** были сформулированы еще А. Смитом в его гениальном «Исследовании о природе и причинах богатства народов». Он выделял следующие главенствующие принципы налогообложения:

- всеобщность;
- определенность;
- простота и удобство;
- минимальные издержки сбора налогов.

Эти принципы не потеряли своего значения и в современных условиях. Их перечень можно лишь дополнить: однократность, стабильность, обязательность, справедливость налогообложения.

Налоговые системы призваны выполнять две **основные функции**: фискальную и распределительную. Главная из них — фискальная. Общей тенденцией развития налоговых систем является их сближение. Это особенно характерно

для стран Западной Европы, где идет активный процесс гармонизации в рассматриваемой сфере.

История становления российской налоговой системы насчитывает несколько этапов. Основные контуры ныне действующей налоговой системы во многом были обоснованы и введены в действие в начале 90-х гг. Большое влияние на формирование налогов того периода оказал экономический кризис, что не могло не отразиться на их количестве, структуре и ставках. Характерным был крен в сторону гипертрофированного усиления фискальной функции, так как в условиях бюджетного дефицита, падения объемов производства, высокой инфляции велик был соблазн все экономические проблемы государства решить через налоги. Отсюда их чрезмерное количество, завышенные ставки, противоречивое воздействие на процессы воспроизводства. Следствием стали попытки налогоплательщиков разными путями уйти от уплаты, рост недоимки налогов в бюджеты всех уровней.

Налоговая система начала 90-х гг. по форме во многом соответствовала налоговым системам зарубежных стран. Однако при вводе налогов не были учтены особенности переходного периода, который переживала экономика России. Новые налоги оказались тяжелым бременем для предприятий, положение которых и без того было подорвано непродуманными мерами в области политики цен и приватизации. Налоги приводили к снижению уровня жизни россиян.

Новый этап совершенствования налоговой системы обусловлен разработкой и принятием Налогового кодекса Российской Федерации. С 1 января 1999 г. вступила в действие первая (общая) часть Налогового кодекса РФ. В соответствии с кодексом регламентируется перечень установленных налогов и сборов, порядок их введения и отмены, уточняются взаимоотношения государства и налогоплательщиков.

С 1 января 2001 г. действует вторая (специальная) часть кодекса, в которой отражены вопросы конкретного применения отдельных налогов. Правда, пока приняты лишь главы, относящиеся к налогу на добавленную стоимость, налогу на доходы физических лиц, акцизам, единому социальному налогу. Работа над остальными главами продолжается. В результате в сфере налогообложения сложилась своеобразная ситуация, когда по отдельным налогам действуют ранее принятые законы, а по остальным — положения, закрепленные в Налоговом кодексе РФ.

Налоговый кодекс РФ установил строгую иерархию нормативных актов по налогам и сборам, включающую следующие уровни:

- законодательство Российской Федерации;
- законодательство субъектов Российской Федерации;
- нормативные правовые акты представительных органов местного самоуправления;
- нормативные правовые акты органов исполнительной власти, исполнительных органов местного самоуправления и органов государственных внебюджетных фондов.

Налоговый кодекс РФ является законодательным актом прямого действия, что исключает возможность введения новых (подзаконных) правовых норм, изменяющих или дополняющих Налоговый кодекс РФ. Это гарантирует права налогоплательщиков в сфере налогообложения.

Налоги в Российской Федерации подразделяются на федеральные, налоги субъектов Российской Федерации и местные. В переходный период действуют налоги в соответствии с перечнем по закону Российской Федерации от 27.12.91 г. «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» и отдельные налоги, предусмотренные Налоговым кодексом РФ. После принятия Налогового кодекса РФ в полном объеме будут действовать только налоги и сборы, определенные его статьями.

Отметим налоги и сборы, действовавшие в 2001 г.

Федеральные налоги и сборы:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы;
- налог на доходы физических лиц;
- единый социальный налог (взносы);
- налог на операции с ценными бумагами;
- таможенная пошлина;
- отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, зачисляемые в специальный внебюджетный фонд Российской Федерации;
- платежи за пользование природными ресурсами, зачисляемые в федеральный бюджет, в бюджеты республик в составе Российской Федерации, в бюджеты краев и областей, бюджет автономной области, бюджеты автономных округов и районов в порядке и на условиях, предусмотренных законодательными актами;
- налог на прибыль с предприятий и организаций;
- налоги, служащие источниками образования дорожных фондов, зачисляемые в эти фонды в порядке, определяемом законодательными актами о дорожных фондах в Российской Федерации:
 - а) налог на пользователей автомобильных дорог;
 - б) налог с владельцев транспортных средств;
- государственная пошлина;
- налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения;
- сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация» и образованных на их основе слов и словосочетаний;
- налог на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов, выраженных в иностранной валюте;
- налог на игорный бизнес;
- плата за пользование водными объектами;
- сборы за выдачу лицензий и прав на производство и оборот этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции.

Налоги субъектов Российской Федерации:

- налог на имущество предприятий;
- лесной доход;
- сбор на нужды образовательных учреждений, взимаемый с юридических лиц¹;
- налог с продаж;
- единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности.

Местные налоги:

- налог на имущество физических лиц;
- земельный налог;
- регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью;
- курортный сбор;
- налог на рекламу;
- целевые сборы с граждан и предприятий, учреждений, организаций независимо от их организационно-правовых форм на содержание милиции, благоустройство территорий, нужды образования и другие цели;
- другие налоги и сборы (16 видов)².

Рассмотрим наиболее важные налоги, играющие ключевую роль в пополнении доходов **федерального бюджета**. В 2000 г. главными источниками этих по-

¹ С введением в действие представительными органами власти субъектов Российской Федерации налога с продаж на соответствующей территории данный налог не взимается.

² С введением в субъектах Федерации налога с продаж указанные налоги не взимаются.

ступлений были налог на добавленную стоимость — 43,3%, налог на прибыль — 32,9, акцизы — 19,3, подоходный налог с физических лиц — 4,3%. Для бюджетов субъектов Российской Федерации основными доходными статьями были поступления по налогу на прибыль — 26,5%, подоходному налогу — 18,5, налогу на добавленную стоимость — 12,4, платежам за пользование природными ресурсами — 7,1%.

Общей тенденцией развития российской налоговой системы в последние годы является рост доли косвенных налогов. В 2000 г. в консолидированном бюджете они превысили половину налоговых поступлений. С введением в действие второй части Налогового кодекса РФ удельный вес косвенных налогов также возрастет в связи с повышением ставок акцизов на бензин, расширением круга подакцизных товаров, отменой многих льгот на налог на добавленную стоимость, снижением ставок налога на доходы граждан.

Анализ структуры доходов федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации свидетельствует о том, что для выполнения налогами фискальной функции особое внимание следует уделять совершенствованию налога на добавленную стоимость, налога на прибыль, налога на доходы физических лиц, акцизов. Не случайно именно этих налогов касается действующая с 1 января 2001 г. специальная часть Налогового кодекса РФ.

В механизм сбора данных налогов были внесены некоторые изменения.

По налогу на добавленную стоимость в число плательщиков были включены индивидуальные предприниматели, что существенно расширило сферу деятельности Министерства по налогам и сборам РФ. Предусмотрена возможность освобождения налогоплательщиков от обязанностей по уплате НДС. Вводится новый порядок уплаты налогов налогоплательщиками по месту нахождения филиалов и иных структурных подразделений, а также возмещения налога.

По акцизам существенно расширен круг объектов налогообложения. Изменена схема налогообложения алкогольной продукции, предполагающая взимание налога не только в сфере производства, но и в обращении (оптовое звено). Важное значение имеет переход к уплате налога по принципу страны назначения в отношениях со странами СНГ. Следует также отметить весомый рост ставок акциза по отдельным товарным группам.

Введен единый социальный налог, охватывающий платежи, вносимые в государственные внебюджетные фонды России — Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, фонды обязательного медицинского страхования. Функция администрирования по единому социальному налогу перешла в ведение МНС РФ.

По налогу на доходы физических лиц установлена единая шкала — 13%, расширен круг налогоплательщиков. Предусмотрены существенные вычеты из налогооблагаемой базы.

Помимо фискальной налоги выполняют распределительную функцию, которая приобретает особенно большое значение при обосновании механизма межбюджетных отношений.

Первые реальные шаги в развитии бюджетного федерализма в России были сделаны в 1994 г., когда была предпринята попытка обосновать общие принципы бюджетных взаимоотношений федерального центра и субъектов Российской Федерации на объективной основе. Особая роль в гармонизации межбюджетных отношений отводится налогам, поскольку именно они составляют основную часть федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации. Были введены налоги, формирующие федеральный бюджет, бюджеты регионов, обоснованы нормативы распределения налогов по видам бюджетов, образован Фонд финансовой поддержки регионов (ФФПР). Налоги служат главным источником образования ФФПР. Вопрос о выборе бюджетобразующих налогов очень остр и дискуссионен.

При обосновании конкретных видов налогов и нормативов их распределения важную роль играет **определение общей пропорции соотношения федерального и региональных бюджетов**. Это показатель расчетный, он находится под большим влиянием экономических и социальных процессов, происходящих в стране.

Для гармонизации межбюджетных отношений немаловажное значение имеет стабильность налоговой системы. Требуется дальнейшего совершенствования механизм выделения трансфертов, необходимо очистить его от элементов субъективизма. В 1999 г. в основу исчисления трансфертов заложен новый показатель — среднедушевые доходы по регионам, который имеет некоторые преимущества по сравнению, например, с показателем расходов субъектов Российской Федерации. Однако и он не свободен от недостатков, так как вбирает в себя финансовые деформации прошлых лет, а также неравномерную динамику цен, что требует тщательного расчета поправочных коэффициентов. Поиск объективных показателей, учитывающих реальную экономическую ситуацию в регионах, следует продолжить.

Наряду с трансфертами важно более активно использовать и другие формы финансовой поддержки регионов. Перспективно выделять средства в виде грантов на конкурсной основе под конкретные программы с последующим контролем эффективности использования этих средств. Особенно актуально предоставлять инвестиции для налаживания производства качественных конкурентоспособных товаров.

Необходимо продолжить работу по совершенствованию финансовых потоков не только между центром и регионами, но и между субъектами Российской Федерации и местными территориями. Немаловажное значение имеет обоснование равных экономических требований к регионам по уровню налоговой ответственности перед федеральным бюджетом.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Роль налогов в национальной экономике.
2. Налоговая политика государства.
3. Принципы налогообложения.
4. Функции налогов.
5. Налоговое бремя и экономический рост.
6. Особенности формирования налоговой системы России в 90-е гг.
7. Федеральные налоги, их роль в решении экономических проблем.
8. Налоги в системе межбюджетных отношений центра и субъектов Федерации.
9. Налоговый кодекс РФ и гармонизация взаимоотношений государства и налогоплательщиков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Витте С. Ю.* Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве. СПб., 1912.
2. *Князев В. Г., Пансков В. Г.* Налоговая система России. Учеб. пособие. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1999.
3. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Изд-во иностр. лит., 1948.
4. *Налоги: Учеб. пособие / Под ред. Д. Г. Черника.* М.: Финансы и статистика, 1998.
5. *Налоговые системы зарубежных стран / Под ред. В. Г. Князева, Д. Г. Черника.* М.: Юнити, 1997.
6. *Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая.* М., 2001.
7. *Пансков В. Г.* Налоги и налогообложение в Российской Федерации. М.: МЦФЭР, 2001.

8. *Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика / Пер. с англ. М.: БИНОМ, 1997.
9. Финансово-кредитный словарь: В 3 т. Т. II. / Гл. ред. В. Ф. Гарбузов. М.: Финансы и статистика, 1986.
10. *Черник Д. Г.* Налоги в рыночной экономике. М.: Юнити, 1997.
11. *Шаталов С. Д.* Комментарий к Налоговому кодексу Российской Федерации. М.: МЦФЭР, 1999.
12. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л. И. Абалкин. М.: ОАО «Издательство «Экономика»», 1999.
13. *Юткина Т. Ф.* Налоги и налогообложение. М.: Инфра-М, 1998.
14. *Янжул И. И.* Основные начала финансовой науки. СПб., 1890.

Глава 17

РЕГИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

17.1. Регионы в системе национального хозяйствования

Каждой отрасли производства свойственна тенденция размещаться на той территории, где есть благоприятные условия для развития. Территория служит естественной базой общественного разделения труда. Территориальное разделение труда, находясь в тесной взаимосвязи с отраслевым, характеризует уровень развития производительных сил страны.

В современных условиях открытости экономики, единого информационно-пространства структура производительных сил регионов формируется из таких слагаемых, как интеллектуальный потенциал трудовых ресурсов с учетом мотивации труда; современная техника и технология в системе средств труда, наличие и использование энергетической и минерально-сырьевой баз, информационные ресурсы и культурная среда.

Основными формами организации территориального разделения труда являются специализация и кооперирование производства, обусловленные технологическими, внутриотраслевыми и межотраслевыми взаимосвязями; концентрация и централизация производственной и экономической деятельности (укрупнение предприятий, их объединение, создание акционерных обществ; комбинирование технологического процесса на основе комплексного использования минерально-сырьевых ресурсов в отраслях первичной переработки сырья, в черной, цветной металлургии, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей промышленности, производствах нефтехимического комплекса). В условиях рыночной экономики и конкурентной среды появились новые организационные структуры — финансово-промышленные группы (ФПГ), образованные на основе интеграции промышленного и финансового капитала. Главные цели формирования и развития этих корпоративных образований — повышение конкурентоспособности группы производств, расширение рынка их товаров и услуг, экономия на издержках трансакций за счет создания собственного внутрикорпоративного рынка, рост эффективности технологической и финансовой деятельности. Одной из первых корпоративных структур, которые появились после Указа Президента РФ «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации» от 5 декабря 1993 г., была группа «Уральские заводы», в которую вошли 20 промышленных предприятий и одно финансовое учреждение.

В соответствии с федеральным законом «О финансово-промышленных группах» от 28 ноября 1995 г. ФПГ представляют собой объединения предприятий различных отраслей промышленности, финансово-кредитных учреждений, торговых, инновационных организаций, связанных единым технологическим циклом. По состоянию на 1 января 1999 г. официально внесены в Госу-

дарственный реестр РФ 79 ФПГ. В их составе более 1200 промышленных предприятий и организаций, свыше 170 финансово-кредитных институтов. Общая численность занятых составляет примерно 5 млн человек, годовой оборот продукции — около 10% объема выпуска в РФ.

По форме производственной интеграции ФПГ подразделяются на вертикальные, горизонтальные и конгломеративные. **Вертикальные ФПГ** — это объединения нескольких предприятий по принципу «технологической цепочки»: от добычи и переработки сырья до производства и реализации продукции. Примером такого рода интеграции может служить ФПГ «Объединенная горнометаллургическая компания».

Группа состоит из сырьевого (ОАО «Центральная обогатительная фабрика «Кузбасская», ОАО «Байкальское рудоуправление»), производственного (ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ОАО «Челябинский металлургический комбинат», ОАО «Магнитогорский калибровочный завод») и транспортно-морского (ОАО «Находкинский морской торговый порт») комплексов.

Горизонтальные ФПГ — это образования под единым контролем двух и более предприятий, осуществляющих одинаковые стадии производства или производящие одного вида продукцию. Горизонтальные ФПГ могут быть как монопрофильными, так и кооперативными. Для большинства монопрофильных групп характерна «кустовая» или комбинированная система, когда полный технологический цикл осуществляется одновременно в нескольких отраслях. Например, в ФПГ «Скоростной флот» входят Нижегородский «куст» (судостроительный завод «Волга», осваивающий серийное производство судов на подводных крыльях и воздушной подушке, экранопланов, тесно связанный с ЦКБ им. Алексева, владельцем уникальных технологий создания таких судов), Санкт-Петербургский «куст» (четыре технологически связанных НИИ и два строительных предприятия: НООТ «Звезда», «Свирская судостроительная верфь»).

Конгломеративные ФПГ — это формирования на основе объединения технологически не связанных между собой предприятий, находящихся на разных стадиях производства, в различных отраслях экономики. Основные средства управления и организации их экономической деятельности находятся во власти холдинговой компании, включающей банки и другие финансово-кредитные институты. В качестве примера такого вида корпоративного образования можно назвать группу «Интеррос».

По территориальному принципу ФПГ различаются как региональные, составляющие по количеству групп 60% всех ФПГ, межрегиональные — 31 и транснациональные — 9%.

Региональные ФПГ представляют собой диверсифицированные объединения технологически связанных промышленных предприятий, отражающих, как правило, производственную специализацию регионов. В одних регионах они включают производства металлургического комплекса, в других — при соответствующих предпосылках и возможностях — технически сложные наукоемкие производства оборонного комплекса. Например, ФПГ «Восточно-Сибирская группа» создана на базе энергоемких производств Иркутской области, включая такие отрасли, как ТЭК, химическая и нефтехимическая промышленность, черная металлургия. Базовые предприятия этой группы — АО «Ангарская нефтехимическая компания», АО «Иркутскэнерго», АО «Восточуголь».

В Республике Удмуртия, одном из промышленно развитых регионов России, действует уже упоминавшаяся ФПГ «Уральские заводы», которая концентрирует предприятия оборонного комплекса АО «Ижевский мотозавод», ПП «Ижсталь» и объединяет два десятка предприятий различных форм собственности, что в совокупности составляет около трети промышленного потенциала республики.

Межрегиональные ФПГ формируются на основе взаимодействия предприятий различных регионов, связанных между собой производственной коопера-

цией. К ним относится, например, ФПГ «Ренова», образовавшаяся вокруг алюминиевой компании «Суал», объединяющая Иркутский и Уральский алюминиевые заводы. Устойчивому ее функционированию способствует поддержка администрации областей — предоставление гарантий под эффективные инвестиционные проекты и снижение налоговой нагрузки.

Транснациональные ФПГ включают обособленные производства участников СНГ, третьих стран и российских регионов, ориентированных на кооперационные связи с определенными предприятиями. Так, ФПГ «Нижегородские автомобили» связана по линии поставок комплектующих изделий с Латвией, автошин — с Украиной, Киргизским автосборочным заводом.

Приоритетное развитие транснациональных ФПГ способствует формированию единого экономического пространства, включая:

- создание общего рынка товаров, услуг, капитала и труда, а также благоприятных условий и предпосылок структурной перестройки в интересах повышения народного благосостояния;
- проведение согласованной налоговой, денежно-кредитной, валютно-финансовой, торговой, таможенной и тарифной политики;
- развитие единых магистральных, транспортных, энергетических и информационных систем и технологий;
- разработку эффективной системы мер и методов государственного регулирования реального сектора экономики с учетом приоритетных направлений развития отраслей и государственной поддержки различного рода производственно-корпоративных образований (концернов, холдингов, финансово-промышленных групп, предпринимательства);
- повышение эффективности инвестиционной деятельности, внедрения научно-технологических достижений в различных сферах национальной экономики, регионах страны.

Усиление конкурентоспособности российской промышленности в условиях роста потребности в продукции и услугах на внутреннем и внешнем рынках становится важным условием реализации конкретного круга региональных задач.

Конкурентоспособность — это важнейшая комплексная характеристика качественного состояния экономики, уровня ее развития. Она охватывает все важнейшие направления политики государства, его главные цели и задачи (рис. 17.1).

Общероссийское разделение труда в условиях формирования единого экономического и рыночного пространства предопределяется специализацией регионов страны, субъектов РФ на производстве определенных видов товаров и услуг, развитием межрегионального обмена в интересах взаимного интеграционного взаимодействия.

В условиях рыночных отношений на региональном уровне выделяются следующие типы рынков: потребительский рынок, рынок средств производства, рынок жилья, недвижимого имущества, рынок капитала и инвестиций, рынок финансово-кредитных ресурсов, рынок труда, рынок информации и знаний, рынок инфраструктуры, рынок энергоресурсов.

Потребительский рынок региона — рынок продовольственных и непродовольственных товаров, рынок потребительских услуг, для развития которых на данной территории имеются наиболее благоприятные природные и социально-экономические условия. Инфраструктурная среда, развитая транспортная сеть способствуют удовлетворению потребностей не только самого региона-производителя, но и других субъектов хозяйствования. Отрасли специализации подразделяются на профилирующие, занимающие значительную долю в структуре регионального хозяйства, обеспечивающие вывоз производимой продукции за пределы района, и непрофилирующие, имеющие небольшой удельный вес.



Рис. 17.1. Основные цели деятельности государства

Для исчисления показателей экономической специализации региона используются данные региональных балансов производства и потребления продукции, межотраслевого баланса производства и распределения продукции и межрегионального баланса, отражающего межрегиональные поставки данной продукции из районов производства в районы потребления.

Балансовые расчеты разрабатываются в виде шахматных таблиц, как по фактическим данным, так и прогнозным оценкам на перспективу. В строках расчетной таблицы показываются районы производства и вывоза продукции, а в столбцах — районы ввоза и потребления данной продукции. На пересечении одноименных строк и столбцов дается внутрирайонное потребление продукции собственного производства. В итоге столбцов суммируется общее потребление продукции в регионе.

Обоснование производственной специализации района осуществляется поэтапно. На первом этапе проводится анализ ресурсного, производственного потенциала, оценивается степень использования производственных мощностей, влияние экстенсивных и интенсивных факторов развития отрасли. На втором этапе выявляются потребности в конкретных видах продукции и услуг, дается обоснование специализации региона на основе расчетов региональных балансов производства и потребления, ввоза и вывоза продукции. Специфику отраслевой структуры промышленности регионов характеризует табл. 17.1.

Структура производства промышленной продукции по регионам РФ в 1998 г.*

(% ко всей промышленности)

Отрасль	РФ — всего	В том числе регионы:											
		Север- ный	Северо- Запад- ный	Цент- раль- ный	Волго- Вятс- кий	Цент- раль- Черно- земный	Поволжс- кий	Северо- Кавказс- кий	Уральс- кий	Запад- но- Сибирс- кий	Вос- точно- Сибирс- кий	Дальне- восточ- ный	Кали- нинград- ская обл.
Электроэнергетика	17	15,3	14,8	20,6	13,8	19,4	20,8	23,8	15,5	13,9	17,4	22,6	18,3
Топливная	15,5	12,8	5,2	2,4	1,8	-	13,1	7,9	13,3	55,0	7,0	10,0	8,9
Черная металлургия	7,7	23,0	1,9	2,7	3,1	29,2	1,1	2,1	18,0	5,1	1,1	0,7	3,0
Цветная металлургия	7,6	7,3	2,7	1,0	0,8	-	1,4	2,2	9,4	1,3	43,4	26,2	-
Химическая и нефтехимическая	7,3	6,3	8,5	7,1	10,6	8,4	13,4	5,1	7,5	4,6	5,6	0,8	0,8
Машиностроение и металлообработка	18,0	6,2	26,3	24,8	40,6	14,4	29,4	13,2	16,7	7,0	5,7	9,2	13,3
Лесная, деревообра- батывающая, целлю- лозно-бумажная	3,9	16,0	6,6	3,4	6,4	1,3	1,2	2,9	2,6	1,1	7,9	3,0	9,2
Промышленность стройматериалов	3,8	1,7	3,3	5,8	3,5	4,8	4,0	6,2	4,1	2,3	2,4	2,4	1,6
Легкая	1,6	0,6	2,2	4,5	2,5	1,0	1,1	1,7	1,1	0,6	0,7	0,3	2,0
Пищевая	13,7	9,1	22,9	21,1	12,0	17,8	11,0	27,9	8,5	6,5	6,8	22,6	38,1
Прочие отрасли	2,2	0,7	2,5	6,7	4,8	3,5	3,1	4,5	2,3	1,5	1,0	0,8	2,0
Экспорт	100	5,8	5,2	34,2	1,5	2,9	5,7	2,2	13,0	16,6	8,3	3,9	0,8
Импорт	100	1,8	10,6	47,9	1,7	3,2	6,1	5,5	6,1	5,9	4,3	4,1	2,8

* Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999. С. 302–303; 564–565.

Данные табл. 17.1 показывают, что важнейшей народнохозяйственной проблемой остается достижение рациональных соотношений в развитии регионов европейской части и восточных регионов страны. Это должно найти отражение в разрабатываемой экономической стратегии России на ближайшие 10 лет. Установить рациональные территориальные пропорции значит преодолеть пространственный разрыв между центрами сосредоточения большинства обрабатывающих отраслей промышленности в европейской макроне, с одной стороны, и концентрацией запасов природных, топливно-энергетических, минерально-сырьевых ресурсов в районах Сибири и Дальнего Востока — с другой. В восточных районах находится примерно 85% разведанных в России запасов природного газа (около 1/3 мировых), 65% — нефти и 75% — угля, а также половина запасов железной руды, редких и цветных металлов. Несмотря на кризис в отраслях топливно-энергетического комплекса, восточные регионы дают в настоящее время не менее 3/4 всех производимых в России энергоресурсов, 67% — нефти, 92% — газа, 64% — добычи угля, 29% — электроэнергии и 23% — тепловой энергии.

Районы Западной и Восточной Сибири в соответствии с разработанной энергетической стратегией развития Сибири и в долгосрочной перспективе будут функционировать как главная топливно-энергетическая база России, играя решающую роль в топливно- и энергоснабжении многих районов страны, обеспечивая почти половину валютных поступлений за счет экспорта энергоресурсов. Добывающая промышленность (в объеме 63%) также сосредоточена в сибирских и дальневосточном районах, в том числе в Западной Сибири — около 35%, Восточной Сибири — более 12 и на Дальнем Востоке — около 16%.

В европейских регионах страны сконцентрировано около 80% основных производственных фондов, здесь размещены главные потребители топлива и электроэнергии, наиболее материалоемкие отрасли. Такие высокоразвитые районы, как Центральный, Волго-Вятский, Северо-Западный, Поволжский и Уральский, характеризуются высоким уровнем специализации. Здесь на базе эффективного использования накопленного научно-технического потенциала, высококвалифицированных кадров, инноваций развиваются приоритетные трудоемкие, наукоемкие производства (машиностроение, металлообработка), выпускается достаточно конкурентоспособная на европейском и мировом рынках продукция.

В современных условиях возрастает значение межрегионального обмена. Однако доля межрегионального оборота в стране по отношению к ВВП, составлявшая, по экспертным оценкам, в 1990 г. 22%, в настоящее время снизилась до 12–14%. Наряду с сокращением производства и общей емкости товарного рынка падение межрегионального обмена обусловлено значительными негативными изменениями ценностных соотношений обмениваемой продукции и потерей конкурентоспособности многих производств на внутреннем рынке.

Наиболее сильное отрицательное влияние оказал опережающий рост транспортных тарифов по отношению к ценам на перевозимую продукцию. Так, в 1997 г. по сравнению с 1990 г. железнодорожные тарифы увеличились в 22,1 тыс. раз, тарифы на морском транспорте — в 11,5 тыс. раз, а цены на продукцию промышленности — в 8,9 тыс. раз. Относительное удорожание транспорта реально привело к тому, что многие экономические связи стали неэффективными, особенно между Дальним Востоком, Сибирью и европейскими регионами страны.

При анализе современного уровня развития межрегиональных экономических связей (МЭС) и оценке их на перспективу критерием результативности может служить максимальное удовлетворение потребностей отраслей региона в необходимых ресурсах, а его населения — в товарах и услугах, как за счет собственного производства, так и за счет ввоза из других стран и областей. Пер-

спективы участия регионов, субъектов РФ в международном разделении труда в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности определены Указом Президента РФ «Основные положения региональной политики в Российской Федерации» (от 3 июня 1996 г.).

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предусматривает уровни: межгосударственный, федеральный, региональный, локальный.

Система государственного регулирования ВЭД включает: **программные методы:** межправительственные договоры, госзаказ, госконтракт, федеральные, региональные программы; **экономические методы:** прямое регулирование, лицензирование, квотирование, дотации и субвенции, прямое финансирование, централизованные вложения; **косвенные методы:** регулирование цен, таможенное регулирование, страхование валютных рисков, страхование экспортных кредитов. **Программно-целевой** метод управления развитием внешнеэкономической деятельности региона предполагает разработку долгосрочных договоров, соглашений о сотрудничестве с территориально-экономическими структурами стран дальнего и ближнего зарубежья; решение важных народнохозяйственных задач на основе последовательного включения отраслей специализации в систему мирохозяйственных связей.

Россия, сосредоточивая в настоящее время примерно две трети экономического потенциала бывшего СССР, занимает лидирующие позиции среди стран — членов СНГ в развитии международного экономического сотрудничества, реализации интеграционного потенциала, формировании единого рыночного, экономического и информационного пространства.

Субъектами РФ подписано с административно-территориальными образованиями стран СНГ более 500 соглашений. Реализуются программы экономического сотрудничества с Беларусью, Украиной, Казахстаном, Узбекистаном, Кыргызской Республикой, Таджикистаном до 2007 г. Функционируют многие совместные предприятия, развиваются поставки по кооперированию, совершенствуется инфраструктура внешнеторговых связей. Со стороны России в 1999 г. участвовало во взаимной торговле с Беларусью — 51 субъект, с Украиной — 50, Казахстаном — 48, Грузией — 22, Арменией — 18 субъектов. Многие регионы России сохраняют большую зависимость от поставок черных и цветных металлов из стран СНГ.

Продукция нефтехимического комплекса в значительных объемах направляется в Москву, Красноярский край, Иркутскую, Кемеровскую, Новосибирскую области. Поставки из СНГ продовольственных товаров и сырья для их производства занимают значительный удельный вес в потреблении Москвы, Санкт-Петербурга, Брянской, Нижегородской, Саратовской и Челябинской областей. По продукции машиностроения в 38 субъектах РФ (или 48%) импорт превышает экспорт.

В то же время сохраняются традиционные производственные связи. Страны — участницы СНГ остаются основными потребителями продукции российских регионов: Кабардино-Балкарской Республики, Карачаево-Черкесской Республики, Алтайского края, Республики Мордовии, Калужской, Липецкой, Курской, Омской, Тверской, Томской, Ярославской областей. Это свидетельствует о высоком уровне интеграционных связей. В целях сохранения и повышения эффективности интеграционного потенциала администрации субъектов РФ разрабатывают согласованные программы (прогнозы) торгово-экономического и кооперационного сотрудничества со странами СНГ на перспективный период.

Постоянно возрастает роль действующих межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия субъектов РФ в координации согласованных мероприятий по расширению и углублению торговых, экономических, научно-технических, культурных, инфраструктурных и других взаимовыгодных свя-

зей. В последние годы значительное место во внешнеторговом обороте и международном сотрудничестве России занимают страны Европейского Союза, США, Китай и Япония (табл. 17.2).

Таблица 17.2

Товарная структура экспорта и импорта Российской Федерации в 1999 г.*

(%)

Продукция	Страны СНГ		Другие страны	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Всего	100	100	100	100
В том числе:				
продовольственные товары и сельхозсырье	4,4	20,2	2,4	27,7
минеральные продукты	53,3	8,9	42,6	1,9
продукция химической промышленности	10,0	14,1	8,3	17,9
кожевенное сырье, пушнина	0,2	0,4	0,3	0,2
продукция лесной и целлюлозно-бумажной промышленности	2,7	2,5	5,6	4,0
текстиль, текстильные изделия и обувь	1,8	10,9	1,0	3,1
металлы, драгоценные камни и изделия из них	8,1	13,1	28,5	5,3
машины, оборудование и транспортные средства	18,0	26,3	9,3	36,3
прочее	1,5	3,6	2,0	3,6

* Источник: Россия в цифрах: Крат. стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000. С. 364–367.

17.2. Трансформация отношений собственности — основа реформирования экономики регионов

Одним из главных направлений экономической реформы являются институциональные преобразования. Они включают:

- приватизацию, разгосударствление предприятий и организаций;
- поддержку предпринимательства и развитие рыночной инфраструктуры;
- демонополизацию экономики, контроль за монополистической практикой;
- развитие финансового рынка;
- новую структурную политику в условиях модернизации отраслей народного хозяйства страны.

Приватизация стала самым глубинным из всех преобразований экономики регионов. Она проводилась в соответствии с государственной программой приватизации государственных и муниципальных предприятий в 1992–1994 гг., где устанавливались цели, задания, приоритеты, ограничения и порядок приватизации в стране. Главными целями приватизации признавались: формирование широкого слоя частных собственников; повышение эффективности деятельности предприятий; создание конкурентной среды и содействие демонополизации народного хозяйства; социальная защита населения и развитие социальной инфраструктуры за счет средств, полученных от приватизации; содействие финансовой стабилизации.

Под приватизацией понимается приобретение в собственность граждан и юридических лиц предприятий, находящихся в государственной собственности, и принадлежащих государству акций (паев) акционерных обществ, других хозяйственных обществ и товариществ. Разгосударствление означает преобразование государственных предприятий в арендные, коллективные предприятия, акционерные общества и др.

К первоочередным мероприятиям реформирования относились: деконцентрация промышленности, формирование механизма инициативного разделения крупных хозяйственных субъектов. Государственным комитетом Российской Федерации по управлению государственным имуществом (Госкомимуществом России) с учетом мнения отраслевых министерств определялись объекты, подлежащие обязательной приватизации, а также предприятия, приватизация которых допускалась в соответствии с региональными программами.

В региональных (территориальных) программах приватизации рассматривались такие, например, вопросы: возмездный или безвозмездный (смешанный) характер имеет смена формы собственности; в какой мере соблюдаются антимонопольные требования; обладает ли трудовой коллектив предприятия преимущественным правом при выборе формы приватизации; какой принцип применяется при получении доли собственности.

На начальном этапе реформирования экономики в условиях либерализации цен и внешней торговли, проведения массовой приватизации в основном были выполнены в короткий срок задачи демонтажа механизма централизованного управления хозяйством на базе разгосударствления собственности, деформации структуры национальной экономики. Однако приватизация проводилась форсированными темпами бессистемно, по существу, в отсутствие рыночных законов (не было закона об оценочной деятельности и не определялась рыночная стоимость имущества). Цена назначалась исходя из так называемой первоначальной стоимости, отсюда все последствия проведенной приватизации. Все это позволило определенному кругу частных собственников в каждом российском регионе бесконтрольно распоряжаться огромным массивом национального имущества и фактически контролировать акционированные предприятия, не заботясь о структурных преобразованиях на производствах, игнорируя интересы трудовых коллективов.

Ретроспективный анализ показывает, что основные цели, поставленные программой приватизации, не были достигнуты. Экономические преобразования на основе рыночных отношений не получили социальную направленность. За годы реформ произошла существенная деформация структуры денежных доходов активного населения. В результате доля оплаты труда в составе денежных доходов снизилась с 71,2% в 1990 г. до 39,5% в 1995 г., т. е. в 1,8 раза. Широкий слой эффективных частных собственников, как предполагалось, не был сформирован. И в настоящее время в стране продолжают глубинные процессы макроэкономической несбалансированности воспроизводства экономики в целом и регионов в частности. Это приводит к глубокой дифференциации уровней экономического развития российских регионов. Преобладающее количество регионов относится к категории кризисных, депрессивных с низким уровнем развития производительных сил, вызванным деформацией структуры хозяйственных комплексов вследствие трансформации форм собственности.

В результате разгосударствления собственности сложилось следующее соотношение по ее формам: государственная собственность — 10,7%, из нее федеральная собственность — 6,3; собственность субъектов РФ — 4,4; муниципальная собственность — 8,8; частная собственность — 63,4; собственность общественных объединений — 4,2; прочая собственность (смешанная, иностранных юридических лиц, граждан) — 12,9% [8. С. 35].

В 1998 г. в негосударственном секторе экономики производилось около 70% ВВП страны. Подавляющая часть (90%) объектов малой приватизации передана в руки частных владельцев. Однако выручка от приватизации государственной и муниципальной собственности составляла ежегодно не более 1% доходов федерального бюджета.

Правами Территориального агентства Госкомимущества России и Российского фонда имущества наделены территориальные комитеты по управлению государственным имуществом. К функциям территориальных комитетов относятся:

- подготовка предложений по изменению организационно-правовой формы государственных предприятий, их созданию и реорганизации;
- разработка региональных программ приватизации, контроль за их реализацией;
- организация процесса приватизации государственного имущества, проведение его инвентаризации и оценки, учреждение акционерных обществ открытого типа.

Одна из важных обязанностей региональных комитетов — определение форм и методов государственного воздействия на предприятия государственной формы собственности, а также на предприятия, имеющие долю государства в уставном капитале. Взаимодействуя с исполнительными органами государственной власти в регионах, территориальные комитеты участвуют в разработке стратегических направлений развития регионального воспроизводства, реализации социальных задач.

С 1997 г. новый этап приватизации в России основывается на положении федерального закона «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации» и разработанной Государственной программой приватизации по индивидуальным проектам с переходом к эффективному управлению государственной собственностью. Основные направления осуществления приватизации объектов в настоящее время предусматривают:

- продажу государственного и муниципального имущества через коммерческие конкурсы с использованием инвестиционных и социальных условий;
- преобразование государственных и муниципальных унитарных предприятий в открытые акционерные общества, 100% акций которых находятся в государственной или муниципальной собственности;
- внесение государственного и муниципального имущества в качестве вклада в уставные капиталы хозяйственных обществ.

Главными целями приватизации являются:

- привлечение инвестиций в производство приватизируемых предприятий, обеспечение оптимального соотношения отечественных и иностранных инвестиций;
- реструктуризация предприятий с учетом сохранения межрегиональных связей и единства технологического комплекса;
- создание условий для укрепления конкурентного положения страны и регионов на мировом рынке;
- оптимизация бюджетных расходов на управление экономикой;
- расширение и усиление отечественного фондового рынка;
- формирование рынка недвижимости.

Для достижения этих целей требуется расширение прав субъектов Федерации и органов местного самоуправления в сфере распоряжения государственным имуществом.

В сентябре 1999 г. Правительством РФ была одобрена разработанная Госкомимуществом концепция «Управление государственным имуществом и при-

ватизацией в Российской Федерации на 2000–2001 годы». В концепции определены цели, задачи, критерии и методы управления государственным имуществом, способы контроля государства за постприватизационным развитием предприятий.

Органам исполнительной власти предстоит решить ряд неотложных укрупненных задач.

1. Построение эффективной системы управления.

Систему управления следует рассматривать в неразрывном единстве, куда входят следующие элементы: обязательный порядок определения способа достижения цели; регламентация процедуры принятия управленческих решений государственными органами, выбора управляющих; контроль за объектами управления и деятельностью управляющих; предоставление отчетности государственными органами и управляющими, анализ результатов контроля и отчетности; ответственность за результаты управления, постоянное поступление, обработка и анализ информации о работе управляющих и объектов управления.

Принципы и порядок взаимодействия государственных органов управления должны быть регламентированы соответствующими правовыми актами.

2. Обеспечение эффективности управления.

Эффективность управления заключается в достижении цели управления (качественного результата деятельности или состояния объекта управления) ценой максимальной экономии ресурсов. Это обязательный критерий при оценке деятельности государственных органов и управляющих.

3. Повышение профессионализма управления.

Государство крайне заинтересовано в профессиональном управлении своим имуществом и поэтому остро нуждается в разработке системы подготовки и аттестации управляющих. В декабре 1999 г. вступило в силу постановление Правительства РФ «О федеральных государственных унитарных предприятиях, основанных на праве хозяйственного ведения». В этой связи Мингосимуществом РФ подготавливаются перечни госпредприятий, которые предполагается реорганизовать, ликвидировать, продать как имущественные комплексы или использовать для создания федеральных казенных производств. Постановление содержит перечень отраслей, в которых допускается закрепление акций в госсобственности и выпуск «золотой акции». К этим отраслям относятся сфера добычи, переработки и сбыта нефти, а также предприятия трубопроводного транспорта, электроэнергетики, морского и речного транспорта, связи, производства вооружений, военной и космической техники, производства продуктов детского питания. Предполагается передать определенную часть унитарных предприятий в собственность субъектов РФ.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Регионы в системе национальной хозяйственной системы.
2. Основы территориального разделения труда.
3. Специализация регионов в общероссийском разделение труда.
4. Особенности регулирования внешнеэкономической деятельности в регионах.
5. Конкурентоспособность продукции промышленности российских регионов.
6. Трансформация отношений собственности — основа реформирования экономики регионов.
7. Перспективы развития взаимосвязей российских регионов со странами СНГ и другими государствами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Актуальные проблемы современных экономических систем: Лекции в 2-х ч. / Под ред. Л. П. Куракова. Чебоксары, 1996.
2. Андрианов В. Д. Россия в мировой экономике. М.: Владос, 1999.
3. Гладкий Ю. Н., Чистобаев А. И. Основы региональной политики: Учебник. СПб.: Изд-во В. А. Михайлова, 1998.
4. Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник / Под ред. Н. А. Волгина, В. И. Купшлина, А. Н. Фоломьева. М.: Изд-во РАГС, 1998.
5. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: Учебник / Гос. ун-т — Высш. шк. экономики. М., 2000.
6. Жолков А. С., Котилко В. В. Региональная политика и реформы в России. М., 1998.
7. Конституция Российской Федерации. М., 1993.
8. Лексин В. Н., Швецов А. Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования в территориальном развитии. М.: УРСС, 1999.
9. Ленский Е. В., Цветков В. А. Финансово-промышленные группы Российской Федерации: полученный опыт и прогностические тенденции дальнейшего развития. М.: Планета, 1999.
10. Маршалова А. С., Новоселов А. С. Основы теории регионального воспроизводства. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1998.
11. Матвеева Е. Н. Стратегия развития регионов России в условиях возрождения национальной экономики // Межвуз. сб. науч. трудов. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1996.
12. Основные положения региональной политики в Российской Федерации: Указ Президента РФ от 3 июня 1996 г.
13. Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Рук. авт. колл. Д. С. Львов. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999.
14. Русинов Ф. М., Магомедов М. М. Основы государственного регулирования смешанной экономики в системе рыночных отношений: Учеб. пособие. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1997.
15. Сергеев П. В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: Учеб. пособие. М., 1998.
16. Указ Президента РФ от 13 мая 2000 г. «О полномочном представителе Президента РФ в федеральном округе» // Российская газета. 2000. 20 мая.
17. Федеральный закон от 4 октября 1999 г. «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ» // Российская газета. 1999. 20 октября.
18. Черныш Е. А., Молчанова Н. П., Новикова А. А., Салтанова Т. А. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. М., 1999.
19. Шнипер Р. И. Регион: диагностика и прогнозирование. Новосибирск: Наука, 1996.
20. Шульга В. А., Чистяков Е. Г. Материалы теоретического семинара «Национальная экономика и экономическая интеграция». М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1999.


 Глава 18

**РЕГУЛИРОВАНИЕ
МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ**
18.1. Основы бюджетного построения

В соответствии с Конституцией РФ (ст. 71 и 132) и Бюджетным кодексом РФ (ст. 10) бюджетная система Российской Федерации состоит из бюджетов трех уровней:

- федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов;
- бюджетов субъектов Российской Федерации (региональных бюджетов) и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов;
- местных бюджетов.



Рис 18.1. Структура бюджетной системы Российской Федерации

Бюджетная система Российской Федерации включает: федеральный бюджет, 21 (республиканский) бюджет республик в составе РФ, 57 краевых и областных бюджетов и бюджеты Москвы и Санкт-Петербурга, один областной бюджет автономной области, 10 (окружных) бюджетов автономных округов и около 29 тыс. местных бюджетов (районные, городские, поселковые и сельские бюджеты).

Бюджеты, входящие в бюджетную систему Российской Федерации, самостоятельны и не включают друг в друга (рис. 18.1).

Принципы построения межбюджетных отношений строятся на основе общих принципов функционирования бюджетной системы (см. главу 14).

Федеративное устройство России, разграничение прав между федеральным центром и субъектами Федерации служат предпосылкой финансово-бюджетного федерализма.

Финансово-бюджетный федерализм — это разделение полномочий между центральными органами власти, властями субъектов Федерации и органами местного самоуправления в области финансов, в частности в бюджетной сфере. Финансово-бюджетный федерализм реализуется в ходе бюджетного процесса при мобилизации доходов и расходовании средств.

Финансово-бюджетный федерализм базируется на следующих основных принципах:

- законодательное разграничение полномочий по расходам между органами власти всех уровней управления;
- обеспечение соответствующих органов власти необходимыми финансовыми ресурсами для выполнения ими возложенных на них функций;
- вертикальное и горизонтальное выравнивание доходов всех звеньев бюджетной системы;
- единые для каждого звена бюджетной системы формализованные прозрачные и всем понятные методы регулирования бюджетов;

- независимость и равноправие каждого бюджета, входящего в систему, в том числе самостоятельность в определении направлений использования бюджетных средств, подконтрольность исполнения бюджета соответствующим представительным органом власти и т. д.

В настоящее время в процессе совершенствования финансово-бюджетного федерализма в России предстоит решить ряд неотложных проблем:

- полномочия всех уровней власти по расходам должны полностью соответствовать имеющимся у них полномочиям по доходам;
- передача расходов с бюджетов верхнего уровня на бюджеты нижнего уровня должна быть полностью компенсирована одновременно передаваемыми доходами;
- необходимо устранить встречные финансовые потоки, когда доходы, создаваемые на территории, изымаются в бюджет вышестоящего уровня, а затем в виде финансовой помощи, дотаций и субвенций передаются вниз;
- следует максимально сократить использование такой формы межбюджетных отношений, как средства, передаваемые по взаимным расчетам;
- важно полностью перейти на казначейскую систему.

С этой целью следует:

- более четко разграничить бюджетные полномочия между различными уровнями власти;
- фиксировать в федеральных и региональных законодательных актах согласованные пропорции совместных налогов;
- создать более эффективный механизм корректировки диспропорций в формировании территориальных бюджетов;
- разработать механизм межбюджетных отношений, основанный на принципах прозрачности, гласности, равенства возможностей получения помощи и льгот для всех территорий;
- внедрить в практику формирования территориальных бюджетов нормативно-расчетные методы, базирующиеся на разрабатываемых исполнительными органами власти и утверждаемых представительными органами власти минимальных государственных социальных стандартах, социальных финансовых нормах.

Бюджетные компетенции и полномочия федеральных органов государственной власти закреплены в Конституции РФ и соответствующих законодательных актах. Бюджетным кодексом РФ регламентируются полномочия федеральных органов власти в сфере формирования бюджетных доходов и средств целевых бюджетных фондов.

18.2. Налоги как инструмент бюджетного регулирования

В условиях рыночной экономики особое место в доходах бюджета и в регулировании межбюджетных отношений принадлежит налогам.

Налоги представляют собой обязательные сборы, взимаемые государством с хозяйствующих субъектов и с граждан по ставкам, установленным в законодательном порядке. В современном цивилизованном обществе налоги — основная форма доходов государства. Помимо этой сугубо финансовой функции налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состояние научно-технического прогресса. Налоги возникают вместе с товарным производством, разделением общества на классы и появлением государства, которому необходимы средства на содержание армии, судов, чиновников; на решение социальных проблем, осуществление функций управления, перераспределения ресурсов между территориями, внутренней и внешней самозащиты.

С экономической точки зрения налог — изъятие государством в свою пользу определенной части ВВП в виде обязательного взноса. Государство устанавливает определенную систему налогов, все элементы которой должны быть взаимосвязаны и взаимозависимы. Внутри системы действуют единые понятия: «субъект» (кто платит налог), «объект» (база налогообложения), «ставка» (размер относительный или абсолютный), «источники» (за счет чего платится налог) и т. д. Налоговая система РФ представлена совокупностью налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке с плательщиков — юридических и физических лиц на территории страны. Все налоги, сборы, пошлины и другие платежи «питают» бюджетную систему РФ.

Налоги многофункциональны. На сегодня установлены три функции налога: **распределительная, контрольная и стимулирующая.**

Посредством **распределительной** (фискальной) функции реализуется главное общественное назначение налогов как экономической категории — формирование финансовых ресурсов государства, аккумулированных в бюджетной системе.

Другая функция налогов — **контрольная** — состоит в том, что появляется возможность сопоставления фактических налоговых поступлений в бюджеты разных уровней с утвержденными показателями. Благодаря контрольной функции оценивается эффективность налогового механизма, отслеживается движение финансовых ресурсов, выявляется необходимость внесения изменений в налоговую политику. Контрольная функция налогово-финансовых отношений проявляется лишь в условиях действия распределительной функции.

Распределительная функция налогов обладает рядом свойств, характеризующих ее многогранность. Изначально распределительная функция налогов носила чисто фискальный характер: наполнять государственную казну. Но с тех пор как государство посчитало необходимым активно участвовать в организации хозяйственной жизни, у распределительной функции появилось ее регулирующее свойство, которое осуществляется через налоговый механизм. В налоговом регулировании возникла **стимулирующая** функция, которая реализуется через систему льгот и преференций (предпочтений).

В системе налогообложения предусмотрены следующие виды льгот:

- необлагаемый минимум объекта налога;
- изъятие из обложения определенных элементов объекта;
- освобождение от уплаты налогов отдельных категорий плательщиков;
- понижение налоговых ставок;
- целевые налоговые льготы, включая налоговые кредиты (отсрочки взимания налогов);
- прочие налоговые льготы.

Так, льготы по налогообложению прибыли предприятий направлены на стимулирование:

- финансирования затрат на развитие производства и жилищное строительство;
- малых форм предпринимательства;
- занятости инвалидов и пенсионеров;
- благотворительной деятельности в социально-культурной и природоохранной сферах.

Инвестиционный налоговый кредит представляет собой целевую отсрочку налогового платежа на кредитной основе. Отсроченная сумма налогового платежа используется для инвестиций в основной или оборотный капитал. Кредитное соглашение, заключаемое между предприятием-получателем и финансовым органом исполнительной власти субъекта РФ, может предусматривать уплату процентов за пользование инвестиционным налоговым кредитом.

Перечень льгот по видам обычно приводится в федеральном законе о конкретном федеральном налоге или о государственной поддержке вида деятельности предприятий отрасли.

Субъекты РФ в своих законодательных актах в пределах компетенции устанавливают собственный перечень налоговых льгот, дополняющих федеральные льготы. В Российской Федерации вся совокупность налогов и сборов подразделяется на 3 группы: 1) федеральные, 2) налоги и сборы субъектов РФ и 3) местные.

К **федеральным налогам и сборам** относятся: налог на добавленную стоимость, акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья, налог на прибыль (доход) организаций, налог на доходы от капитала, подоходный налог с физических лиц, взносы в государственные, социальные внебюджетные фонды, государственная пошлина, таможенные пошлины и таможенные сборы, налог на пользование недрами, налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы, сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами, экологический налог, федеральные лицензионные сборы. **Региональные налоги и сборы** составляют: налог на имущество организаций, налог на недвижимость, дорожный налог, транспортный налог, налог с продаж, налог на игорный бизнес, региональные лицензионные сборы. **Местные налоги и сборы**: земельный налог, налог на имущество физических лиц, налог на рекламу, налог на наследование или дарение, местные лицензионные сборы.

Налог считается установленным лишь в том случае, если определены налогоплательщики и важнейшие элементы налогообложения: объект налогообложения; налоговая база; налоговый период; налоговая ставка, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога.

Федеративный характер Российского государства, включающего 89 национально-государственных и административно-территориальных образований, существенные различия в социально-экономическом развитии субъектов Федерации, в демографической ситуации и экологической обстановке объективно требуют постоянного взаимодействия частей финансово-бюджетного механизма. Расширение самостоятельности и ответственности субъектов РФ в социально-экономических вопросах должно сопровождаться укреплением финансовой базы регионов. Именно поэтому часть налоговой массы, аккумулируемой в федеральном бюджете, путем бюджетного регулирования перераспределяется между нижестоящими бюджетами — региональными (субъектов РФ) и местными.

В конечном итоге сбалансированность бюджетов всех уровней и единство бюджетной системы страны обеспечиваются посредством налоговой политики.

Часть федеральных налогов и один региональный (на имущество предприятий) имеют статус **закрепленных доходных источников**. Доходы по этим налогам полностью или в твердо фиксированной доле (в процентах) на постоянной либо долговременной основе поступают в бюджет, за которым они закреплены. Так, федеральный транспортный налог частично закреплен за бюджетом субъекта РФ. По трем федеральным налогам (гербовому сбору, государственной пошлине, налогу с наследуемого и передаваемого в дар имущества), имеющим статус закрепленных доходных источников, все суммы поступлений зачисляются в местные бюджеты.

Другие федеральные налоги (акцизы, налог на прибыль предприятий и организаций, подоходный налог с физических лиц) являются **регулирующими доходными источниками**. Доходы по этим налогам используются для регулирования поступлений в нижестоящие бюджеты в виде процентных отчислений от налогов либо по ставкам (нормативам), утвержденным в законодательном порядке. Отчисления по регулирующим доходам зачисляются непосредствен-

но в региональные бюджеты, а ставки (нормативы) отчислений определяются при утверждении федерального бюджета.

В свою очередь представительный орган субъекта РФ устанавливает ставки (нормативы) отчислений по регулирующим налоговым доходам в местные бюджеты при утверждении своего регионального бюджета.

Из налогов субъектов РФ налог на имущество юридических лиц зачисляется в региональный и местные бюджеты равными долями, а налог с продаж — соответственно в пропорции 40 и 60%. Остальные налоги распределяются в порядке, определяемом представительным органом власти субъекта РФ. И наконец, поступления по местным налогам полностью аккумулируются в местных бюджетах. Три местных налога (на имущество физических лиц, земельный налог и регистрационный сбор за предпринимательскую деятельность) устанавливаются законодательными актами РФ и взимаются на всей территории. Ставки по ним определяются представительным органом РФ. Остальные местные налоги вводятся решениями органов местного самоуправления.

Федеральный закон от 15 апреля 1993 г. «Об основах бюджетных прав и прав по формированию и использованию внебюджетных фондов представительных и исполнительных органов государственной власти республик в составе Российской Федерации, автономной области, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, органов местного самоуправления» предусматривал финансово-бюджетное обеспечение социально-экономического развития территорий. С этой целью уровень закрепленных доходных источников должен был составлять не менее 70% доходной части минимального бюджета субъекта Федерации, а при отсутствии возможности такого обеспечения (в связи с недостаточностью закрепленных и регулируемых доходов) — не менее 70% доходной части без учета дотаций и субвенций.

Налоговые доходы бюджетов субъектов РФ должны были составлять не менее 50% от суммы доходов консолидированного бюджета страны. В структуре налоговых поступлений консолидированного бюджета доля бюджетов субъектов РФ ежегодно увеличивалась: 1992 г. — 42,5%, 1995 г. — 51,7, 1996 г. — 53,9, 1997 г. — 55,7%.

В структуре доходных источников бюджетов субъектов РФ федеральные регулирующие налоги занимают значительное место.

Учитывая, что собственных доходных источников (закрепленных и регулирующих) для финансирования бюджетных расходов на уровне, обеспечивающем минимальные потребности, большинству субъектов РФ не хватает, в федеральном бюджете образован целевой Фонд финансовой поддержки регионов. Средства этого фонда до 1998 г. формировались за счет отчислений 25% от НДС (из доли, подлежащей зачислению в федеральный бюджет).

Из Федерального фонда финансовой поддержки (ФФФП) субъектов Российской Федерации оказывается помощь тем регионам, у которых среднедушевой доход по бюджету ниже, чем в среднем по России (эти субъекты получают статус нуждающихся в финансовой поддержке). Субъектам, у которых собственные доходы и дополнительные средства, получаемые из федерального бюджета, не обеспечивают финансирование текущих расходов, присваивается статус особо нуждающихся в финансовой поддержке.

Начиная с 1998 г. введена новая схема формирования и распределения средств ФФФП субъектов РФ. Доходная часть этого фонда образуется в размере 14% от суммы налоговых поступлений федерального бюджета, за исключением доходов от таможенных пошлин, таможенных сборов, иных таможенных платежей, а также доходов целевых бюджетных фондов. Суммы трансфертов устанавливаются в федеральном бюджете в виде доли каждого из 76 нуждающихся субъектов РФ в общем объеме средств фонда.

Правовой основой функционирования местных бюджетов в Российской Федерации являются законодательные акты, изданные в 1991–2001 гг.

В федеральном законе РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 28 августа 1995 г. выделен раздел «Финансовая экономическая основа местного самоуправления». В нем определен состав финансовых ресурсов местного самоуправления, которые формируются за счет бюджетных и внебюджетных средств, кредитных ресурсов, средств местных органов самоуправления. В законе зафиксированы важные положения о том, что местные органы власти самостоятельно разрабатывают, утверждают и исполняют свои бюджеты, при этом вмешательства вышестоящих органов в бюджетный процесс не допускаются.

Органы государственной власти Российской Федерации и органы государственной власти субъектов РФ содействуют формированию местных финансов в порядке, предусмотренном законодательством РФ и законодательством субъектов Федерации.

В целях оказания финансовой помощи муниципальным образованиям, которые по сумме собственных, закрепленных и регулирующих доходов не выходят на уровень минимальной бюджетной обеспеченности, в бюджетах регионов образован целевой фонд финансовой поддержки городов и районов. Средства этого фонда активно используются областными властями в процессе бюджетного регулирования доходов местных бюджетов.

Местные бюджеты — один из главных каналов доведения до населения конечных результатов производства. Через них общественные фонды потребления распределяются между отдельными группами населения. Из этих бюджетов в известной мере финансируются и отрасли производственной сферы, в первую очередь местная и пищевая промышленность, коммунальное хозяйство, продукция и услуги которых служат важным компонентом обеспечения жизнедеятельности людей.

Местные бюджеты составляют третий уровень бюджетной системы Российской Федерации. Ст. 14 БК РФ определяет бюджет муниципального образования (местный бюджет) как форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления.

За последние годы на местные бюджеты были переложены дополнительные расходы по финансированию социальной инфраструктуры и ряд других расходов, однако их доходная база не была расширена. Существующая практика, при которой до 60% от суммы налогов, собранных в муниципальном образовании, уходят в региональный и федеральный бюджеты, а собственные расходы покрываются иногда лишь на 10%, превращает органы местного самоуправления в постоянных просителей. Очевидно, что для создания работоспособного местного самоуправления необходимо решить задачу финансового обеспечения этого уровня власти.

Сложившаяся в стране экономическая ситуация требует принятия необходимых мер по полной мобилизации в бюджеты всех уровней налоговых поступлений.

Главный резерв увеличения платежей — снижение затрат на производимую продукцию, а важнейшая проблема — регулирование цен и налогов, особенно в сельскохозяйственном производстве. В части косвенного налогообложения современной налоговой политике присущ преимущественно фискальный характер, который затрудняет межотраслевой небанковский перелив капитала и ставит барьеры на путях развития финансовых операций.

Налоговые платежи за пользование природными ресурсами установлены при отсутствии Земельного кодекса и рынка этих ресурсов, что исключает возможность применения реальных рыночных цен за землю для целей нало-

гообложения. Масштабы налогообложения в сфере природопользования и загрязнения окружающей среды не сопоставимы с масштабами налогообложения доходов и имущества предприятий. Кроме того, принятые способы взимания земельного и других налогов обрекают их, в отличие от других налогов, на инфляционное обесценение. В результате налоги за пользование природными ресурсами занимают небольшое место в формировании доходов бюджета.

Главным направлением совершенствования налогообложения было и остается сохранение существующей и наращивание налогооблагаемой базы. Первостепенное внимание при совершенствовании налогообложения должно быть уделено расширению налогооблагаемой базы, в том числе и с помощью налогов, которые могут оказывать стимулирующее влияние на налогообложение. Налоговый механизм должен взаимодействовать с кредитно-банковской политикой, процентными ставками, предоставлять определенные преимущества финансовым, кредитным учреждениям и предприятиям, использующим долгосрочные ссуды на инвестиционные цели.

С целью расширения налогооблагаемой базы должны быть разработаны методы налоговой защиты новых инвестиций и налоговые методы стимулирования внедрения достижений научно-технического прогресса. Возмещающий эффект от этих мероприятий скажется на получении дополнительных средств.

18.3. Межбюджетные связи формирования консолидированного бюджета страны

Все бюджеты, входящие в бюджетную систему страны, взаимосвязаны в рамках межбюджетных отношений.

Межбюджетные отношения — это отношения между органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления, связанные с формированием и исполнением соответствующих бюджетов.

Межбюджетные отношения основываются на принципах:

- распределения и закрепления расходов бюджетов по уровням бюджетной системы Российской Федерации;
- разграничения (закрепления на постоянной основе и распределения по временным нормативам) регулирующих доходов по уровням бюджетной системы Российской Федерации;
- равенства бюджетных прав субъектов Российской Федерации, муниципальных образований;
- равенства всех бюджетов Российской Федерации во взаимоотношениях с федеральным бюджетом, равенства местных бюджетов во взаимоотношениях с бюджетами субъектов Российской Федерации;
- распределения доходных источников (формы и направление поддержки дотационных бюджетов субъектов Российской Федерации).

В соответствии с этими принципами отдельные виды бюджетных расходов могут передаваться из федерального бюджета в бюджеты субъектов РФ и из бюджетов субъектов РФ в местные бюджеты.

В основу распределения расходов и доходов между звеньями бюджетной системы заложен принцип равенства бюджетов субъектов РФ во взаимоотношениях с федеральным бюджетом и местных бюджетов — с региональными бюджетами, который предполагает единую методику расчета нормативов финансовых затрат на предоставление государственных и муниципальных услуг, нормативов расчета финансовой помощи территориальным бюджетам, а также единый порядок уплаты федеральных и региональных налогов.

С 2000 г. в составе расходов федерального бюджета средства направляются на формирование Фонда регионального развития (ФРР) и Фонда развития региональных финансов, субъектов РФ.

Примерное соотношение средств между отдельными звеньями бюджетной системы РФ со второй половины 90-х гг. представлено в табл. 18.1.

Таблица 18.1

Распределение доходов по уровням бюджетной системы РФ (1994–2001)*

(%)

Консолидированный бюджет РФ	100
Федеральный бюджет РФ	45–55
Система бюджетов субъектов РФ	55–45
Из них:	
бюджеты субъектов РФ (региональные бюджеты)	30–25
местные бюджеты	25–20
В том числе:	
городские бюджеты	16–10
районные бюджеты	7,5–8
поселковые бюджеты	0,5–0,7
сельские бюджеты	1–1,3
* Источник: Экономист. 2001. № 1. С. 57.	

Доходы территориальных бюджетов состоят из собственных и регулирующих.

Собственные доходы бюджетов — виды доходов, закрепленные на постоянной основе полностью или частично за соответствующими бюджетами законодательством РФ. Это налоговые доходы, закрепленные за соответствующими бюджетами, бюджетами государственных внебюджетных фондов законодательством РФ, и неналоговые доходы, определенные нормативными актами, а также безвозмездные перечисления.

Собственные доходы составляют меньшую часть доходов территориальных бюджетов. Для обеспечения сбалансированности территориальных бюджетов им из бюджетов вышестоящего уровня в порядке бюджетного регулирования передаются регулирующие доходы.

Регулирующие доходы — это федеральные и региональные налоги и иные платежи, по которым действуют нормативы отчисления (в процентах) в бюджеты субъектов РФ или местные бюджеты, установленные на очередной финансовый год или долговременную перспективу (не менее чем 3 года).

Сложные межбюджетные отношения в Российской Федерации схематично отражены на рис. 18.2.

Структура налоговых платежей в соответствующие бюджеты подвержена значительным изменениям под влиянием целого ряда факторов, таких, как уровень централизации доходов, перераспределительные процессы, уровень развития производства, участие в международном разделении труда и др.

Из представленных в табл. 18.2 данных видно, что в 1998 г. основным источником налоговых доходов консолидированного бюджета был налог на добавленную стоимость, на втором месте — налог на прибыль. Примерно равные поступления обеспечивают подоходный налог с физических лиц и акцизы. Наблюдается тенденция снижения доли прибыли в налоговых поступлениях. Это во многом обусловлено ухудшением общей экономической ситуации: увеличивается доля малорентабельных и убыточных предприятий, многие предприятия стремятся снизить показатели доходности с целью снижения налогов.

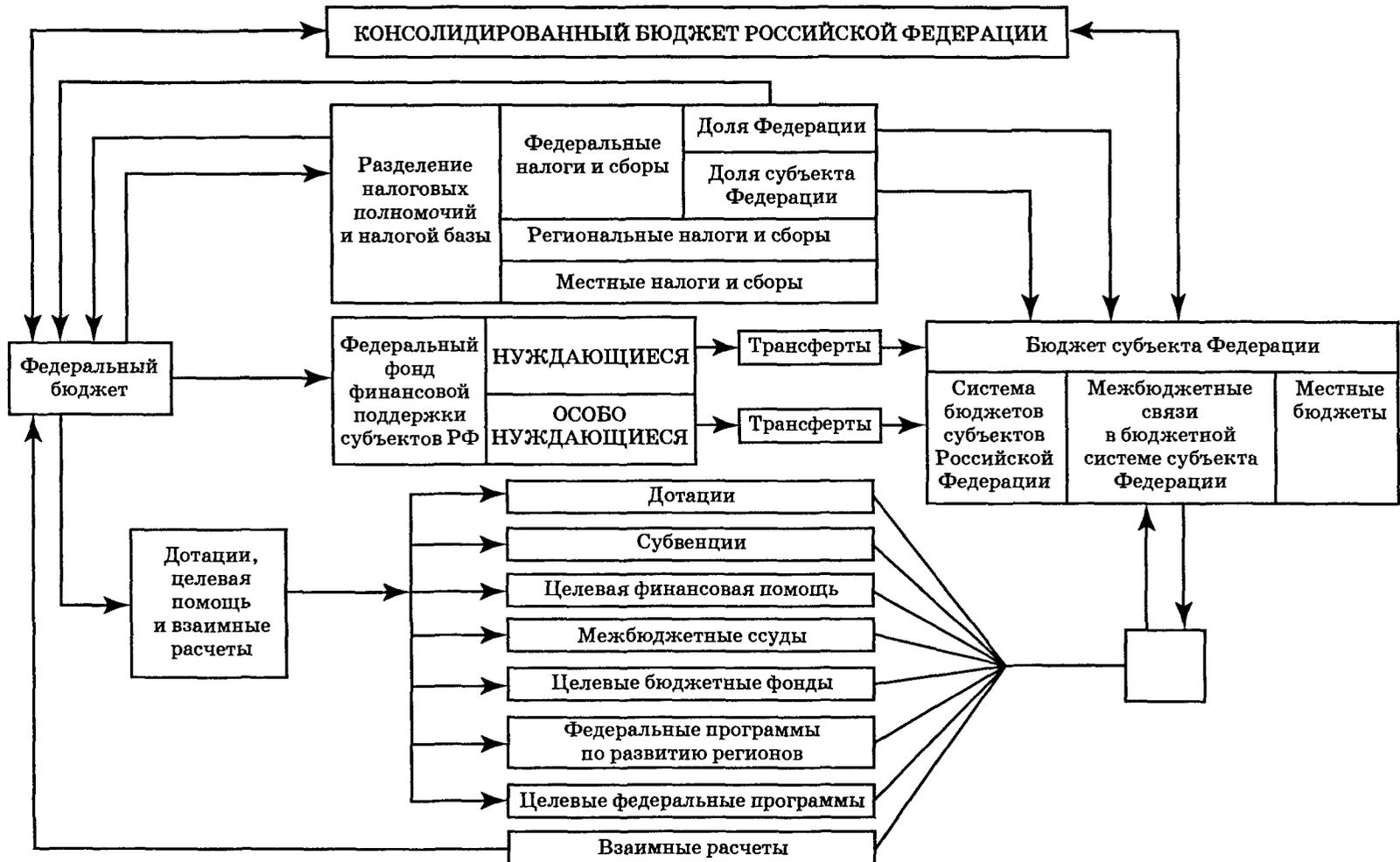


Рис. 18.2. Межбюджетные связи в бюджетной системе Российской Федерации

Таблица 18.2

Структура налогов (консолидированный бюджет)*

(%)

Вид доходов	1995	1996	1997	1998
Всего налоговые доходы	100	100	100	100
В том числе:				
налог на добавленную стоимость	26,3	28,3	29,9	27,2
акцизы	6,6	11,1	11,0	12,3
налог на прибыль	32,3	21,2	18,1	19,8
подоходный налог с физических лиц	10,0	11,9	13,1	14,4
платежи за пользование природными ресурсами	3,4	4,3	6,2	7,2
прочие налоги и сборы	21,4	23,2	21,7	19,1
* Источник: Данные Министерства РФ по налогам и сборам.				

Серьезные изменения происходят и в распределении налоговых поступлений между федеральным бюджетом и бюджетами территорий. Тенденцией последних лет было повышение доли финансовых ресурсов, оставляемых территориям. Так, в 1998 г. около 60% налоговых доходов поступило в бюджеты территорий.

В исполненном федеральном бюджете за 1999 г. в общей сумме доходов налоговые доходы составили 83,3%, из них налог на прибыль — 16,0, налог на добавленную стоимость — 43,4, акцизы — 18,4, ввозные таможенные пошлины — 17,0, платежи за пользование природными ресурсами — 2%. Таким образом, определяющими налогами в доходах бюджета являются налог на прибыль и налог на добавленную стоимость (НДС). Как показывает практика, ставка в 35% остается довольно высокой в условиях реформирования предприятий, необходимости инвестирования средств на обновление производственного потенциала в отраслях реального сектора экономики. В этой связи в средствах информации приводятся такие сравнения: налог на прибыль составляет в Китае — 33%, во Франции, Дании — 34, Германии — 50, Канаде — 43, США и Японии — 39%. Налог на добавленную стоимость в Германии — 15%, Великобритании — 17,5, Франции — 18,6, Дании — 2,5, в России — 20%. Следовательно, любой налог следует оценивать не изолированно, а в структуре всей налоговой системы с учетом достигнутого уровня экономического развития, социально-экономической ситуации в стране, состояния финансово-кредитной сферы, проведения социальной политики государства.

Установление трансфертов в значительной мере связано с неравномерным распределением и использованием финансово-налогового потенциала по территории страны. В настоящее время 12–14 субъектов Федерации служат основными донорами бюджетных средств и обеспечивают значительные поступления доходов в федеральный бюджет, примерно 25% этих средств дает Москва. Из 89 субъектов РФ 40 регионов получают из федерального бюджета порядка 45% расходовемых средств. Ситуация достаточно неоднозначна. С одной стороны, есть регионы, перечисляющие в федеральный бюджет до 65% своих доходов, с другой — имеются субъекты Федерации, удовлетворяющие примерно 80% своих расходов за счет средств федерального бюджета, в том числе отчислений из Фонда финансовой поддержки субъектов Федерации. В Концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации на 1999–2001 гг. определено, что назначение Федерального фонда финансовой

поддержки субъектов РФ состоит в выравнивании бюджетной обеспеченности субъектов Федерации. В перспективе финансовая помощь из этого фонда должна распределяться на основе нормативов финансовых затрат на предоставление государственных услуг в целях финансирования расходов, обеспечивающих минимальные государственные социальные стандарты и социальные нормы. Расчеты трансфертов ФФПР на очередной финансовый год проводятся на основе сопоставления среднедушевых налоговых доходов субъектов РФ, скорректированных с учетом объективно сложившегося уровня удорожания бюджетных расходов. Право на получение трансфертов предоставляется субъектам Российской Федерации, среднедушевые налоговые доходы в которых не достигают установленного минимального уровня.

Трансферты ФФПР рассчитываются в строгой последовательности.

1-й этап — исчисление душевого дохода (собственных доходов и отчислений от регулирующих доходных источников) консолидированного бюджета каждого субъекта РФ. Учитываются оценки налогового потенциала территорий и уровень его использования.

2-й этап — определение индекса бюджетных расходов (ИБР), для регионов или их групп по единой методике на основе объективных параметров, позволяющих привести удельные бюджетные доходы субъектов РФ к сопоставимым показателям (прожиточный минимум, бюджетная обеспеченность, соотношение расчетных доходов и расходов).

3-й этап — приведение с помощью индекса бюджетных расходов доходных показателей бюджетов субъектов РФ к сопоставимым условиям. Для каждого субъекта РФ рассчитывается приведенный душевой бюджетный доход.

4-й этап — расчет трансфертов и долей регионов в ФФРП.

Бюджетная стратегия России предусматривает обеспечение сбалансированности бюджетов всех уровней, повышение эффективности управления средствами федерального и консолидированного бюджетов страны. Важное значение приобретает реальная оценка бюджетного потенциала как максимально возможного объема доходов при оптимальном расходовании финансовых ресурсов, мобилизации факторов роста налогового потенциала на федеральном, региональном и локальном уровнях единой бюджетной системы страны.

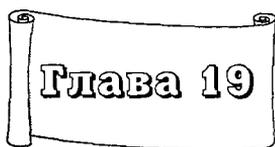
ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Основы бюджетного построения в РФ и российских регионах.
2. Налоги как инструмент бюджетного регулирования.
3. Правовая основа функционирования местных бюджетов.
4. Межбюджетные связи формирования консолидированного бюджета страны.
5. Структура консолидированного бюджета страны.
6. Регулирование межбюджетных отношений в стране и регионе.
7. Роль Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации и трансфертов в современных условиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. М., 1998.
2. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник / Под ред. Г. Б. Поляка. М.: Юнити, 1999.
3. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник / Под ред. А. И. Романовского, О. В. Врублевской. М.: Юрайт, 1999.
4. Закон РФ от 25 сентября 1997 г. «О финансовых основах местного самоуправления».
5. Кирова Е. А. Налоги и предпринимательство в России. М., 1998.

6. Князев В. Г., Пансков В. Г. Налоговая система России: Учеб. пособие. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1999.
7. Михеева Н. Н. Макроэкономический анализ на основе региональных счетов. Владивосток: Дальнаука, 1998.
8. Налоговый кодекс Российской Федерации, М., 1999.
9. Постановление Правительства РФ от 30 июля 1998 г. «О концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999–2001 гг.».
10. Парсаданов Г. А. Прогнозирование национальной экономики: Учеб. пособие. М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999.
11. Попов В. А. Прогнозирование национальной экономики. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1998.
12. Федеральный закон о федеральном бюджете на 1999 г.



ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ

19.1. Валютные отношения и валютная система

Важнейшим элементом воспроизводственных отношений в любой национальной экономике являются валютные отношения. Как экономическая категория **валютные отношения** представляют собой общественные отношения, возникающие по поводу осуществления валютных операций и функционирования валюты.

Валютные отношения могут выступать в системе экономических отношений на двух уровнях. Во-первых, на уровне национальной экономики, когда они составляют часть денежно-кредитной сферы государства. Во-вторых, на мировом уровне, где как ключевая форма международных экономических связей они обслуживают целый спектр направлений международного сотрудничества: товарооборот в мировой торговле, движение факторов производства, научно-технический, гуманитарный, культурный обмен и другие операции.

В национальной хозяйственной системе страны валютные отношения находят свое отражение в такой экономической категории, как валютная система. Валютная система государства:

- является формой организации валютных отношений;
- представляет собой совокупность элементов регулирования валютных отношений;
- включает конкретные механизмы валютного контроля;
- закреплена национальным законодательством;
- тесно увязана с международной валютной системой, действующей в рамках межгосударственных соглашений.

Основу всех национальных валютных систем составляет национальная валюта (в Российской Федерации — российский рубль). Важнейшими элементами и функциями валютной системы России являются:

- принципы и порядок внутренней и внешней конвертируемости российского рубля;
- выбор режима валютного курса российского рубля;
- использование валютных ограничений как в текущих валютных операциях, так и в операциях, связанных с движением капитала;
- механизм валютного контроля;

- регулирование международной валютной ликвидности Российской Федерации;
 - порядок использования международных кредитных средств обращения;
 - правовая регламентация международных расчетов;
 - регулирование валютного рынка страны, рынка золота, золотовалютных резервов;
 - институциональные организации, включающие органы и агентов валютного регулирования и валютного контроля, валютные биржи, банки и т. д.
- Таким образом, большинство элементов валютной системы так или иначе связано с регулированием валютных отношений и валютным контролем.

19.2. Система валютного регулирования в Российской Федерации

19.2.1. Теоретические основы валютного регулирования

Эффективное функционирование национальной экономики в системе мирохозяйственных связей предполагает выработку каждой страной собственной валютной политики, системы валютного регулирования и контроля, непосредственно связанных с финансовым сектором государства — основой рыночной экономики. Ключевыми понятиями финансового сектора выступают деньги и валюта.

Деньги — это особый вид товара, средство измерения ценности других товаров, всеобщий эквивалент в условиях товарного производства.

Валюта — это национальная денежная единица страны, а также денежные знаки (включая средства обращения и платежа, выраженные в иностранных денежных единицах), используемые в международных расчетах.

История денег начинается с момента зарождения торговых отношений.

Сначала в качестве денег выступали определенные товары (скот, соль, табак, чай, специи), затем человечество постепенно перешло к чеканке металлических монет (примерно 2500 лет до нашей эры), выпуску бумажных денег (с X в. нашей эры), использованию платежных чеков и пластиковых карт (XX в. нашей эры).

Развитие международных экономических отношений способствовало появлению понятия «валюта». Основные отличия между деньгами и валютой состоят в следующем:

- деньги обращаются в каждой конкретной стране;
- выпуск денег — показатель национального суверенитета, символ власти государства;
- применение национальных денег в международных расчетах предполагает наличие договоренности сторон;
- признание денег мировым сообществом в качестве всеобщих эквивалентов превращает деньги в валюту;
- статус валюты придает деньгам дополнительную функцию: деньги становятся товаром, т. е. получают цену в денежных единицах других стран, могут покупаться и продаваться;
- в мировом сообществе должно быть доверие к валюте того или иного участника, уверенность в возможности обмена (конвертации) одной валюты на другие валюты.

Разумеется, существование и использование валюты предполагает развитие валютных отношений. Одной из важнейших задач финансовой политики любого государства является укрепление национальной валюты. Стабильность национальной валюты — один из главных показателей финансовой устойчивости национальной экономики. Для поддержания устойчивости национальной

валюты необходимы три основных элемента: валютная политика, валютное регулирование и валютный контроль.

Валютная политика — это составная часть экономической политики государства в целом и внешнеэкономической политики в частности; совокупность экономических, правовых, организационных мероприятий, осуществляемых государством в сфере международных валютных отношений.

Валютная политика государства служит инструментом регулирования равновесия в системе валютных отношений. Ее направление и формы определяют валютно-экономическим положением стран, эволюцией мирового хозяйства, расстановкой сил на мировой арене. Главные цели валютной политики — обеспечение устойчивого экономического подъема, сдерживание роста безработицы и инфляции, поддержание равновесия платежного баланса страны. На основе валютной политики государство строит свое отношение к валютному регулированию.

Валютное регулирование — это, с одной стороны, процесс, а с другой — порядок (форма) государственного управления валютной сферой в экономике. Валютное регулирование составляет часть валютной политики и включает в себя принципы, методы и формы осуществления в стране валютных операций.

Впервые валютное регулирование появилось в Германии. В связи с разразившимся в результате первой мировой войны экономическим кризисом в 1916 г. здесь были приняты постановления о торговле с расчетами в иностранных валютных средствах и о регулировании платежей за границей. Эти решения были направлены на борьбу с утечкой капитала из страны.

В настоящее время валютное регулирование осуществляется на трех уровнях: национальном, региональном (международном) и мировом.

Составной частью валютного регулирования выступает **валютный контроль**.

19.2.2. Становление и развитие валютной системы в Российской Федерации

На протяжении почти всей отечественной истории внешнеэкономические связи России отличались высокой степенью государственной централизации. Издавна существовал и довольно долго сохранялся запрет на вывоз золота, серебра, драгоценных монет. В XVII в. действовал указ об обязательной сдаче казне (продаже по принудительному курсу) золота и иностранной валюты (ефимок), привозимых из-за границы (Новоторговый устав, 1667 г.). При Петре Первом любой вид торговли с иностранцами, в том числе внутри своей страны, должен был осуществляться с оплатой золотом или ефимками, при обязательной их сдаче в казну.

Основой валютной системы СССР была валютная монополия государства, предполагавшая, что держателем иностранной валюты может быть лишь государство, имеющее исключительное право распоряжения ею. В ноябре 1921 г. Государственному банку РСФСР было предоставлено монопольное право на проведение операций с валютой и валютными ценностями. Банк устанавливал официальный курс на драгоценные металлы и иностранную валюту, регулируя разрешенные в 1922 г. частные сделки по купле-продаже на бирже золота, серебра, иностранной валюты, а также чеков и векселей, выписанных в иностранной валюте.

В 60–70-е гг. основным источником поступления валютных средств были доходы от экспорта продукции, суммы привлеченных валютных кредитов, а также накопленные внутренние резервы (природные драгоценные камни, драгоценные металлы). Концентрация валютных доходов от экспорта (тоже монополизированного государством), конверсионные операции с твердыми валютами осуществлялись в СССР тремя крупнейшими банками, связанными с внеш-

неэкономической сферой: Внешторгбанком СССР (с 1988 г. — Внешэкономбанком СССР), Международным банком экономического сотрудничества (МБЭС), Международным инвестиционным банком (МИБ). Обладая значительными валютными ресурсами, эти банки были реальной силой на мировом валютном рынке, заключая крупные валютные сделки и существенно воздействуя тем самым на движение валютных курсов.

Использование валютных ценностей в условиях административно-командной системы в СССР осуществлялось на плановой основе. Валютные планы государства, содержавшие источники и объемы поступлений, а также направления и суммы расходов валютных средств, утверждались в составе народнохозяйственных планов Верховным Советом СССР. Органы государственной власти СССР, местные органы власти, предприятия и организации получали выделенные им валютные средства через единую валютную кассу государства. Это снижало стимулы предприятий к повышению конкурентоспособности своей продукции и в конечном счете вело к существенному отставанию советской экономики от западных стран.

Обращение валюты и валютных ценностей внутри страны преследовалось в уголовном порядке. Например, за валютные спекуляции Уголовным кодексом предусматривался расстрел.

Национальная валюта — советский рубль — была неконвертируемой, на иностранную валюту она не разменивалась. Официальный курс рубля был фиксированным, завышенным и не отвечал паритету платежеспособности валют. Во внешнеэкономических расчетах применялась специальная денежная единица — валютный рубль. В 60-е гг., например, 1 валютный рубль равнялся 1,2–1,3 американского доллара.

Важным шагом на пути реформирования валютной системы СССР, становления валютного рынка и отказа от валютной монополии государства стало принятие в 1986 г. постановления Совета Министров СССР, в соответствии с которым предприятия получили в свое распоряжение часть валютной экспортной выручки и ограниченное право использовать ее на собственные нужды.

С этого времени начинается процесс децентрализации внешнеэкономической деятельности. Устанавливается система валютных отчислений, при которой поступающая иностранная валюта распределяется в установленных пропорциях между государством и экспортером. Предприятие-экспортер получает право иметь собственные валютные фонды. Таким образом, в качестве собственника валютных средств теперь выступают не только государство, но и предприятия-экспортеры.

Развитию отечественного валютного рынка способствовало создание системы коммерческих банков в ходе реформирования банковской системы. В конце 1990 г. начался процесс получения валютных лицензий Государственного банка СССР (затем Центрального банка СССР) коммерческими банками. **Генеральная валютная лицензия** давала право проводить валютные операции на внутреннем и мировом рынке, открывать корреспондентские счета в иностранных банках. **Расширенная валютная лицензия** позволяла иметь корреспондентские счета в иностранных банках и бывших заграничных банках СССР. **Внутренняя валютная лицензия** разрешала работать на внутреннем валютном рынке и выходить на внешний рынок через корреспондентские счета в банке с генеральной лицензией.

Большинство предприятий и объединений продолжали держать свои валютные счета во Внешэкономбанке СССР, однако его банкротство в 1991 г. повлекло за собой массовый переход клиентов в другие банки, что положило начало процессу формирования межбанковского валютного рынка.

До 1989 г. в СССР существовал один официальный фиксированный валютный курс. Однако процесс децентрализации внешнеэкономической деятельно-

сти показал, что этот курс намного превышал стихийно складывающийся рыночный курс и не отражал покупательной способности рубля. На смену единственному валютному курсу пришла система множественных курсов. С осени 1989 г. введен специальный туристический курс, превышавший официальный почти в 10 раз. Этот курс использовался при обмене денежных сумм лицам, выезжающим за границу. Затем с ноября 1989 г. по апрель 1991 г. Внешэкономбанк СССР под контролем центральных государственных органов начинает проводить валютные аукционы, на которых впервые стал устанавливаться **рыночный курс** рубля к доллару США. В 1990 г. вводится **коммерческий курс** рубля, превышающий официальный курс в 3 раза, который применяется во внешнеторговом обороте и для составления статистической отчетности. Коммерческий курс просуществовал до лета 1992 г. С апреля 1991 г. в рамках Госбанка СССР начал действовать Центр проведения межбанковских валютных операций — Валютная биржа, где проводили операции по купле-продаже валюты крупнейшие банки страны. На этих торгах формировался единый рыночный курс рубля по безналичным операциям банков — **биржевой курс**. К концу 1991 г. биржевой курс стал главным ориентиром для установления Центральным банком РФ **официального курса** рубля.

Новые реалии валютных отношений требовали своего правового закрепления. Правила межбанковской торговли Валютной биржи вошли составной частью в валютное законодательство страны. Основные принципы валютного регулирования впервые были отражены в законе СССР «О валютном регулировании», вступившем в силу в марте 1991 г. В развитие этого закона Госбанк СССР своим письмом от 24 мая 1991 г. № 352 утвердил Основные положения о регулировании валютных операций на территории СССР. 1992 г. стал важной вехой на пути развития биржевой валютной торговли в России. Центральный банк России, ведущие коммерческие банки, Правительство Москвы и Ассоциация российских банков (АРБ) учредили 9 января 1992 г. независимое акционерное общество закрытого типа — Московскую межбанковскую валютную биржу (АОЗТ «ММВБ»). В этом же году стали действовать еще четыре региональных валютных биржи: Санкт-Петербургская валютная биржа (СПВБ), Сибирская межбанковская валютная биржа (Новосибирск-СМВБ), Азиатско-Тихоокеанская межбанковская валютная биржа (Владивосток-АТМВБ), Ростовская межбанковская валютная биржа (РМВБ).

Дополнительным стимулом для развития биржевой торговли валютой стала инструкция Центрального банка РФ от 29 июня 1992 г. № 7 «О порядке обязательной продажи предприятиями, объединениями части валютной выручки через уполномоченные банки и проведении операций на внутреннем валютном рынке Российской Федерации», предусматривавшая обязательную продажу 50% экспортной валютной выручки через валютные биржи.

В 1992 г. вместо союзного закона «О валютном регулировании» был разработан и принят закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» (от 9 октября 1992 г. № 3615-1).

Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» определил принципы осуществления валютных операций РФ, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушения валютного законодательства РФ. В настоящее время этот закон действует с учетом изменений и дополнений, отраженных в федеральных законах:

1) от 29.12.98 г. № 192-ФЗ «О первоочередных мерах в области бюджетной и налоговой политики»;

2) от 05.07.99 г. № 128-ФЗ «О внесении дополнений в Закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле».

В 1993–1994 гг. получает развитие внебиржевой межбанковский валютный рынок в РФ. Одним из факторов его укрепления стал высокий спрос населения на наличную валюту, служившую эффективным средством сбережения в условиях гиперинфляции. Резкий рост валютных сбережений населения (почти в 4 раза) в данный период произошел во многом из-за ввоза наличной иностранной валюты.

«Черный вторник» (11 октября 1994 г.) серьезно дестабилизировал российский валютный рынок. С целью выхода из кризиса были ужесточены правила расчетов по биржевым торгам. Центральный банк России стал активно участвовать в формировании валютного курса рубля через механизм валютных интервенций.

Период с 1995 по 1997 гг. характеризуется существенными изменениями общеэкономической и финансовой ситуации, значительными коррективами экономической политики государства. С 1 июля 1995 г. в России был введен «валютный коридор», т. е. определены предельные границы колебаний обменного курса рубля. Эта мера позволяла Центральному банку РФ сдерживать поступательное движение доллара США на верхней границе, тем самым ограничивая доходность вложений в иностранную валюту, и переориентировать участников рынка на вложения с рублевой доходностью.

С 28 июня 1995 г. Банк России разрешил продажу экспортной валютной выручки не через биржи, а через уполномоченные банки непосредственно на внебиржевом рынке. В результате активной валютной политики Банка России по сглаживанию курсовых колебаний межбанковский валютный рынок стал стабильным и предсказуемым.

С 17 мая 1996 г. Банк России отменил механизм привязки официального курса рубля к ММВБ и ввел механизм установления официального курса рубля на основе собственных котировок. По сути, это означало введение жесткой курсовой политики в интересах государства.

Начиная со второй половины 1997 г. получает развитие сложный процесс обесценения национальной российской валюты и трансформация его в открытую девальвацию рубля. Государство теряет функцию гаранта стабильности национальной денежной системы. Доллар США занимает лидирующие позиции в сфере обращения внутри России.

Причинами разразившегося 17 августа 1998 г. финансового кризиса стали:

- обострение финансовых и валютных отношений между хозяйственными структурами внутри России;
- влияние международного финансового кризиса;
- смещение государственных заимствований с внутренних инвестиций на внешние;
- нарастание противоречий между ориентацией российской экономики на развитие внешнеэкономических отношений и реальным сокращением доходов по экспорту;
- невозможность держать курс доллара США в рамках «валютного коридора».

Последствия событий 17 августа 1998 г. валютный рынок России все еще продолжает испытывать. Мощный удар был нанесен по банковскому сектору. Произошел значительный спад внешнеторгового оборота. Россия была вынуждена изыскивать валютные ресурсы для выплаты по ранее предоставленным иностранным кредитам.

Таким образом, становление и развитие валютной системы в России -это трудный, неоднозначный и длительный процесс.

Валютная политика России на современном этапе вырабатывается в чрезвычайно сложных экономических и политических условиях. Спад производства, потеря статуса мировой «супердержавы», усиление зависимости экономи-

ки России от внешних кредитов, утечка капиталов и «умов» — вот далеко не полный перечень проблем, характерных для современной российской экономики и угрожающих национальной безопасности страны. Они не могут быть решены только через механизмы рыночной саморегуляции, через действие закона спроса и предложения. Мировой опыт доказывает, что любая экономическая деятельность должна быть объектом государственной политики. Эффективное функционирование национальной экономики в системе мирохозяйственных связей предполагает выработку каждой страной собственной валютной политики.

Основными направлениями валютной политики в России являются:

- укрепление валютно-финансового механизма;
- повышение платежеспособности и кредитоспособности страны;
- привлечение на выгодных для страны условиях иностранных инвестиций;
- противодействие нежелательному вывозу за границу отечественного и иностранного капитала;
- укрепление национальной валюты — российского рубля.

19.3. Особенности валютного контроля в Российской Федерации

Использование механизма валютного регулирования для повышения эффективности функционирования национальной экономики России невозможно без действенного валютного контроля.

Валютный контроль — это механизм административного надзора со стороны государства за соблюдением правил и норм валютного регулирования. Целью валютного контроля является соблюдение валютного законодательства всеми резидентами и нерезидентами на территории страны. Основные направления валютного контроля в России — это проверка:

- соответствия проводимых валютных операций действующему законодательству и наличия необходимых разрешительных документов (лицензий, сертификатов и т. д.);
- выполнения резидентами обязательств перед государством о поступлении в страну валюты, а также обязательств по продаже иностранной валюты на внутреннем валютном рынке России;
- обоснованности платежей за импорт товаров, услуг, интеллектуальных продуктов;
- полноты и объективности учета и отчетности по операциям в иностранной валюте, а также по операциям нерезидентов в валюте Российской Федерации.

Валютный контроль — вынужденная мера государства, направленная на защиту финансовой самостоятельности, стабильности денежной системы, укрепление курса национальной валюты и мобилизацию валютных ресурсов.

Выбор форм и методов валютного контроля зависит от особенностей экономического развития государств. Так, для промышленно развитых стран валютный контроль, как таковой, не актуален, поскольку в этих странах значительно расширены права резидентов, сняты основные ограничения на операции, осуществляемые нерезидентами. Движение капитала в развитых странах регулируется рыночным механизмом и инструментами денежно-кредитной политики. Однако отдельные элементы валютного контроля продолжают использоваться этими странами на современном этапе с целью борьбы с незаконными финансовыми операциями и отмытием «грязных денег».

Для развивающихся стран, стран с переходной экономикой валютный контроль сохраняет свою значимость и актуальность. Россия здесь не является исключением.

Согласно положениям принятого в октябре 1992 г. закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» специально созданные органы и агенты валютного контроля в пределах своей компетенции издают нормативные акты, обязательные к исполнению всеми резидентами и нерезидентами Российской Федерации. Органы и агенты валютного контроля следят за проводимыми в России резидентами и нерезидентами валютными операциями, за соответствием этих операций законодательству, условиям выдачи лицензий и разрешений, а также за соблюдением ими требований соответствующих нормативных актов.

Органами валютного контроля являются Центральный банк и Правительство России, а также Государственный таможенный комитет (ГТК России). Агентами валютного контроля в России являются уполномоченные банки, таможенные органы, подотчетные ГТК России, сотрудники налоговой полиции.

В системе валютного регулирования и валютного контроля во внешнеэкономической деятельности важная роль отводится банковской и таможенной системам России.

В период с 1994 по 1996 гг. Банком России совместно с ГТК России разработаны и внедрены автоматизированные технологии таможенно-банковского валютного контроля (ТБВК) в области торгового оборота. Функционирование ТБВК основано на организации обмена информацией между таможенными органами, осуществляющими таможенный контроль в области ВЭД, и уполномоченными банками, ведущими расчетное обслуживание участников внешнеэкономической деятельности.

Технология ТБВК включает в себя три этапа.

1. Первичный контроль таможенными органами документов, представляемых для валютного контроля при таможенном оформлении, и условий внешне-торговых сделок в плане соответствия их действующему законодательству.

2. Сопоставление сведений о товарах, перемещаемых через таможенную границу России, и информации уполномоченных банков о движении валютных средств на счетах участников ВЭД при расчетах за эти товары.

3. Целевые проверки предполагаемых фактов нарушений валютного законодательства, полученных на втором этапе.

Введение этой системы позволило контролировать соответствие каждой валютной операции, связанной с расчетами, действиям экспортера по поставкам товаров или импортера при получении товара, оценить реальные объемы нерепатриации валютной выручки, упорядочить требования к условиям платежа, фиксируемым при заключении внешнеторговых контрактов, нацелить уполномоченные банки на более активную работу по предварительному консультированию своих клиентов в вопросах соблюдения действующего валютного законодательства, создать автоматизированную систему оперативного обмена и обработки информации таможенных органов и банков.

ТБВК реализует принципы сплошного автоматизированного контроля. Она позволяет контролировать внешнеэкономические операции, связанные с экспортом и импортом товаров, осуществлять мониторинг операций, связанных с экспортом и импортом работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности. Кроме того, система ТБВК дает возможность бороться с такими способами уклонения от уплаты таможенных платежей, как недекларирование, занижение таможенной стоимости товаров, она стимулирует ввоз импортируемых товаров в сроки, установленные для текущих валютных операций.

Эффективный валютный контроль таможенных органов невозможен без тесного взаимодействия различных заинтересованных ведомств. Так, Банк России направляет в ГТК РФ информацию о текущих курсах иностранных валют, в свою очередь ГТК РФ предоставляет Банку России аналитические материалы для составления платежного баланса РФ, периодическую отчетность об

объемах валютных операций в области торгового оборота. Информационный обмен осуществляется между ГТК РФ, ФСНП РФ, Министерством внутренних дел РФ, Федеральной службой безопасности России, Министерством по налогам и сборам России и некоторыми другими ведомствами страны.

При проведении валютного контроля во внешнеэкономической деятельности возникает целый ряд нерешенных вопросов, таких, как:

- наличие фирм-однодневок. Это явление наиболее распространено среди частных предпринимателей без образования юридического лица;
- длительные поиски местонахождения предприятий-нарушителей, которые официально не ликвидированы, но по зарегистрированному адресу не находятся;
- отсутствие четкого механизма исполнительного производства в судах при обращении взысканий на имущество предприятий-должников;
- неэффективное использование мер профилактического характера, например, механизма банковской гарантии возврата валютной выручки, околотамуженной инфраструктуры, в частности, таможенных брокеров и консультантов для ведения разъяснительной работы среди участников ВЭД;
- взаимодействие с иными правоохранительными органами с целью поиска сокрытых счетов предприятий;
- несовершенство законодательной базы, которая в некоторых случаях сужает существующие технологии контроля. Например, рассмотрев дело о нарушении таможенных правил (НТП) и взыскав штраф, таможня, как правило, заканчивает свою работу. Однако экономический ущерб, нанесенный непоступлением валютной выручки или превышением экспорта над импортом при бартерных сделках, не всегда ликвидируется участником ВЭД. Часто нарушитель оказывается в выигрыше, так как завершение дела о НТП и уплата штрафа реабилитирует непоступление валютной выручки. При работе по смешанному контракту (валютно-бартерный) в случае отсутствия нарушений по валютной части контракта и наличия нарушений срока ввоза по бартерной части участник ВЭД может выпасть из системы валютного контроля, так как паспорт бартерной сделки на такой контракт не оформляется;
- таможенные органы не включаются в состав ликвидационной комиссии предприятий, поэтому у предприятий-нарушителей имеется возможность избежать подписания акта результатов проверки уплаты ими штрафов по НТП путем официальной ликвидации предприятия, поставив таможенные органы перед уже свершившимся фактом.

Проблема взаимодействия таможни с уполномоченными банками кроется в следующем противоречии: уполномоченный банк, выполняя функции агента валютного контроля, преследует не только государственные, но и собственные интересы. Зачастую собственные интересы не совпадают с государственными, отодвигают их на второй план.

Сговор между банками и клиентами особенно часто встречается при репатриации валютной экспортной выручки. Поступившая валютная выручка «прокручивается» до последнего момента на корреспондентском счете банка и зачисляется на транзитный валютный счет клиента в последний момент. При этом технология валютного контроля не распространяется на многие таможенные режимы, на импорт услуг, на перемещаемые физическими лицами товары, предназначенные для производственной и коммерческой деятельности.

Перечисленные проблемы не носят исчерпывающего характера, однако позволяют определить приоритетные направления развития системы ТБВК в России.

19.4. Основные направления валютного контроля во внешнеэкономической деятельности России

Особое значение для национальной экономики России имеет использование валютного контроля во внешнеэкономической деятельности страны. Поэтому более подробно рассмотрим организацию валютного контроля в торговом и неторговом обороте страны.

19.4.1. Валютный контроль за поступлением в Российскую Федерацию выручки от экспорта товаров

Валютный контроль за поступлением в Российскую Федерацию валютной выручки от экспорта товаров ведется с 1 января 1994 г. в отношении товаров стратегического назначения, с 1 марта 1994 г. — в отношении всех товаров, вывозимых с территории РФ в режиме экспорта. Валютный контроль действует на основе разработанной Банком России и ГТК России автоматизированной технологии ТБВК за поступлением в РФ валютной выручки от экспорта товаров. Цель введения ТБВК за экспортом — обеспечение полного и своевременного поступления экспортной валютной выручки в Россию. Основная идея системы ТБВК заключалась в объединении контролирующих действий двух агентов валютного контроля: таможенного органа (таможни) и уполномоченного банка. Благодаря данной системе таможенный орган может проконтролировать срок экспортной поставки и фактурную стоимость экспортируемого товара, а уполномоченный банк — фактическую дату, сумму поступления экспортной валютной выручки и факт ее обязательной продажи на внутреннем валютном рынке.

В настоящее время валютным контролем охвачено около 80% экспортных операций в общем объеме экспорта товаров. Одним из показателей, свидетельствующих о действенности системы ТБВК, стало снижение процента непоступления экспортной валютной выручки в Россию. Согласно банковской статистике, этот показатель составил: в 1995 г. — 9%, 1996 — 7, 1997 — 6, 1998 — 5, 1999 — около 3, 2000 г. — менее 3% (до введения валютного контроля за экспортными операциями непоступление валюты доходило до 70% от общего объема экспорта). В мировой практике нормальным считается непоступление валютной выручки от экспорта товаров на уровне 12%.

Однако целый ряд операций, связанных с вывозом товаров, не был охвачен системой ТБВК. К их числу относились: сделки с расчетами в рублях; помещение вывозимых товаров под иные (кроме экспорта) таможенные режимы; сделки, проводимые в соответствии с контрактами, отличными от купли-продажи.

Следующим этапом в развитии ТБВК за экспортом стало введение в действие с 01.01.2000 г. принятой совместной инструкции Банка России и ГТК РФ от 13.10.99 г. «О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию выручки от экспорта товаров» (далее — Инструкция 86-И), распространившей систему ТБВК на рублевые расчеты по экспорту товаров. Целесообразность ее введения была обусловлена не только проблемами, связанными с таможенным контролем вывозимых товаров, но и изменениями в валютном и банковском законодательстве. В частности, изменения, внесенные в закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», предусматривали:

- обязательную продажу за рубли 75% валютной выручки резидентов от экспорта товаров (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) на внутреннем валютном рынке РФ через уполномоченные банки, а также сокращение сроков осуществления текущих валютных операций со 180 до 90 дней;

— отнесение расчетов в валюте России к валютным операциям.

Кроме этого, были введены в действие новые положения о работе Центрального банка России, определенные федеральным законом от 02.12.90 г. «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», с последующими дополнениями, сделанными в 1995–1999 гг. В 1995–1999 гг. внесены изменения в Таможенный кодекс Российской Федерации.

Инструкция 86-И определила порядок контроля за полнотой и своевременностью поступления выручки (рублевой и/или валютной) от экспорта товаров на открытые в уполномоченных банках счета резидентов, осуществляющих экспорт товаров.

Новая технология валютного контроля за экспортом предусматривала ряд основных этапов.

1. Заключение контракта между резидентом и нерезидентом об экспорте товаров и их оплате в иностранной валюте и/или российских рублях (далее — контракт).

2. Оформление экспортером и обслуживающим его коммерческим банком паспорта сделки (ПС) в двух экземплярах, содержащего необходимые для валютного контроля сведения из контракта: реквизиты экспортера и его иностранного контрагента, реквизиты обслуживающих их банков, номер, дату и сумму контракта, валюту цены и форма расчетов, особые условия контракта. С момента подписания ПС банк ведет расчетное обслуживание контракта и выполняет функции агента валютного контроля за поступлением выручки по контракту.

3. Таможенный контроль за экспортируемыми товарами. В таможенный орган, осуществляющий таможенный контроль за экспортируемыми товарами, экспортер представляет грузовую таможенную декларацию (ГТД) и ксерокопию с хранящегося у него второго экземпляра ПС.

4. Банковский контроль за поступлением выручки. Банк в течение 5 календарных дней, следующих за датой подписания ПС, формирует электронную копию ПС и на ее основании — ведомость банковского контроля (далее — ведомость) с использованием программного комплекса, разработанного ГТК России. Ведомость является документом валютного контроля и содержит сведения об операциях по контракту, связанных с поступлением средств в пользу экспортера или переводом в ряде случаев экспортером нерезиденту денежных средств в иностранной и/или российской валюте.

При поступлении денежных средств (в иностранной и/или российской валюте) на счет экспортера от нерезидента банк не позднее следующего рабочего дня должен сообщить экспортеру о факте поступления. Экспортер при поступлении денежных средств по контракту не позднее 7 календарных дней, следующих за датой зачисления денежных средств на его рублевый и/или транзитный валютный счет, представляет в банк сведения о реквизитах ПС, контракта и др. Кроме того, банк должен выполнить требования валютного законодательства об обязательной продаже части валютной выручки от экспорта.

5. Информационный обмен между уполномоченными банками, обслуживающими экспортные операции, и ГТК РФ с использованием телекоммуникационной сети. Схема такого обмена приведена в табл. 19.1.

Экспортеры и уполномоченные банки несут установленную правовыми актами ответственность за нарушение требований валютного законодательства и иных нормативных правовых актов.

Однако в сложившейся системе ТБВК за экспортными операциями имеется целый ряд проблем, снижающих качество и эффективность валютного контроля.

Таблица 19.1

**Информационный обмен между таможенными органами, ГТК России
и уполномоченными банками при осуществлении валютного контроля**

Кто направляет	Кому направляет	Что направляет	Срок	Цель отправки
Уполномоченный банк	ГТК РФ	Электронную копию ПС	В течение 10 календарных дней, следующих за датой подписания ПС	
Таможенные органы, осуществляющие таможенный контроль за экспортируемыми товарами	ГТК России	Электронные копии оформленных таможенных деклараций (ГТД)	По мере оформления	Для формирования учетных карточек таможенно-банковского валютного контроля (УК)
ГТК России	Уполномоченным банкам	Учетные карточки (УК)	В течение 30 календарных дней, следующих за датой принятия решения о выпуске товаров	Для идентификации сумм выручки, полученных за экспортированные товары, указанные в УК
Уполномоченные банки	ГТК России	Заполненные УК	Не позднее контрольного срока возврата	Выявление нарушений валютного законодательства и формирования карточек учета результатов валютного контроля
ГТК России	Таможенным органам	Карточки учета результатов валютного контроля	По мере выявления нарушений валютного законодательства	Для проведения проверок и применения санкций

1. Недостаточно отлажена процедура определения таможенной стоимости. Таможенная стоимость выполняет две функции: она служит основой для начисления таможенных платежей и инструментом контроля фактурной стоимости — базы валютного контроля.

Занижение фактурной стоимости экспортируемых товаров — скрытая форма непоступления валютной выручки от экспорта товаров. В соответствии с нормативными документами ГТК РФ сотрудник таможенного органа может требовать в подтверждение заявленной таможенной стоимости данные бухгалтерского учета продавца (экспортера), использовать сведения о ценах на идентичные или однородные товары, калькуляцию стоимости (себестоимости) идентичных и однородных товаров. Таким образом, в процессе таможенного контроля сотрудник таможенного органа имеет возможность выявить умышленное занижение фактурной стоимости. Однако действующий порядок определения таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории Российской Федерации, отражает лишь функцию таможенной стоимости как налогооблагаемой базы, являющейся основой взимания таможенных платежей. При этом неподконтрольным остается процесс формирования и применения экспортных цен.

В практике внешнеторговой деятельности широко используется намеренное занижение цены на экспортируемое сырье, товары с последующей допла-

той импортером (при получении товара) и переводом разницы на специальные (номерные и закрытые) счета банков в странах с жесткой системой хранения банковской тайны. Такие операции используются при экспорте редкоземельных металлов и другого особо ценного сырья, требующего тщательной и дорогостоящей экспертизы.

2. Реализация международных экспортных контрактов, предусматривающих использование определенной части валютной выручки на закупку для нужд предприятия или региона продовольствия, медикаментов, оборудования и т. п. В этом случае другая часть валютной выручки (обычно большая) оседает на зарубежных счетах экспортера.

3. Использование системы «двойных контрактов»: фиктивный — для таможни, реальный — для себя.

4. Осуществление экспортных операций нерезидентом, когда иностранная фирма (зачастую зарегистрированная в офшорной зоне) ведет внешнеэкономическую деятельность, не попадая под существующий в России валютный контроль.

5. Отсутствие эффективного механизма применения к нарушителям валютного законодательства вынесенных штрафных санкций. До тех пор, пока механизм наказания не работает, нарушение требований валютного законодательства экономически выгодно участникам внешнеэкономической деятельности.

19.4.2. Валютный контроль за обоснованностью платежей в иностранной валюте за импортируемые товары

Значительные переводы за рубеж валютных средств, связанных с авансовыми платежами резидентов, не подтвержденных поставками импортируемых товаров, вызвали необходимость введения контрольной системы за проведением такого рода внешнеэкономической деятельности. В целях обеспечения правовой основы развития системы валютного контроля был подписан Указ Президента Российской Федерации от 21.11.95 г. № 1163 «О первоочередных мерах по усилению системы валютного контроля в Российской Федерации». Этим указом было определено, что:

- расчеты по внешнеэкономическим сделкам резидентов, предусматривающим ввоз товаров на таможенную территорию России или вывоз товаров с указанной таможенной территории, осуществляются только через счета резидентов, заключивших (или от имени которых заключены) сделки с нерезидентами, если иное не разрешено Центральным банком РФ. При этом расчеты по внешнеэкономическим сделкам, по которым участниками внешнеэкономической деятельности оформлены паспорта сделок, производятся только через уполномоченные банки, подписавшие такие паспорта сделок;
- импортеры-резиденты, заключившие (или от имени которых заключены) сделки, предусматривающие перевод из России иностранной валюты в целях приобретения товаров, обязаны ввезти товары, стоимость которых эквивалентна сумме уплаченных за них денежных средств в иностранной валюте, либо обеспечить возврат этих средств в сумме не менее ранее переведенной в течение 180 календарных дней с даты оплаты товаров (с 01.01.99 г. — в течение 90 календарных дней), если иное не установлено Центральным банком РФ.

Целью валютного контроля при импорте товаров является обеспечение соответствия суммы валютных средств, переведенной резидентами в оплату за импортируемые товары, стоимости фактически ввезенных в Российскую Федерацию товаров.

Для осуществления валютного контроля за обоснованностью оплаты резидентами импортируемых товаров Банком России и ГТК РФ была разработана

совместная инструкция от 04.10.2000 № 91-И, которая вступила в действие с 1 января 2001 года. В соответствии с этой инструкцией валютный контроль распространяется на все сделки, проводимые как физическими лицами-резидентами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей, так и юридическими лицами-резидентами РФ, независимо от их организационно-правовой формы. Под данный валютный контроль подпадают практически все таможенные режимы ввоза товаров.

Валютный контроль распространяется на сделки, по которым оплата импортируемых по контракту товаров осуществляется в иностранной валюте, валюте Российской Федерации, векселями (простыми и переводными) в иностранной и российской валютах.

Следует особо подчеркнуть, что в настоящее время система валютного контроля за импортом не распространяется:

- на сделки физических лиц-резидентов, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей, по которым стоимость ввозимых товаров, оплаченных наличными деньгами, не превышает в эквиваленте 10 тыс. долл. США;
- на договоры лизинга, по которым лизингодателем является нерезидент;
- на договоры строительного подряда.

Технология контроля за обоснованностью платежей в иностранной валюте за импортируемые товары во многом аналогична технологии контроля за поступлением выручки от экспорта товаров и также включает несколько этапов.

1. Заключение контракта между резидентом и нерезидентом об импорте товаров и их оплате в иностранной валюте (далее — контракт).

2. Оформление импортером и обслуживающим его коммерческим банком паспорта импортной сделки.

Импортеры и уполномоченные банки несут установленную правовыми актами ответственность за нарушение порядка валютного контроля за обоснованностью платежей в иностранной валюте по импортируемым товарам.

Целый ряд нерешенных проблем остается в области валютного контроля за импортными операциями. Рассмотрим некоторые из них.

При импортных валютных операциях скрытый, нелегальный вывоз валюты за рубеж происходит за счет искусственного завышения фактурной стоимости импортируемого товара. На практике это встречается редко, так как участники сделки не заинтересованы платить достаточно высокие таможенные платежи. Чаще это используется при бартерных сделках, чтобы покрыть стоимость вывезенных товаров и обеспечить сверхприбыль. При таможенном оформлении таких товаров необходимо оплатить достаточно высокие таможенные сборы. При невозможности (или нежелании) их уплатить товар переходит в собственность государства, но реализация товара идет по его реальной, а не контрактной цене. Однако данный товар проходит в счет исполнения бартерного договора по фактурной, нереальной, стоимости. Если бы российский товар вывозился по экспортному контракту, то экспортеру пришлось бы по действующему законодательству вернуть экспортную валютную выручку на свои счета и часть ее продать государству. Но участники ВЭД знают про эту «лазейку» в валютном законодательстве и вполне удачно ею пользуются.

Из системы ТБВК выпадают внешнеэкономические сделки с услугами. Речь в первую очередь идет об импорте услуг и их авансировании валютой. Проследить выполнение таких контрактов сложно, а значит, этот канал утечки валюты за рубеж может безнаказанно использоваться недобросовестными участниками ВЭД. Кроме того, распространенными нарушениями при осуществлении импортных операций являются предоплата без поставки товара и неэквивалентные поступления товара.

Скрытие валютной выручки при совершении бартерных поставок возможно за счет разницы цен товара, поставляемого на экспорт, и поступающей импортной продукции. В этих целях предприниматели, вступая в преступный сговор с зарубежными партнерами, заключают «двойной» контракт, в соответствии с которым по первому контракту цена товара, поставляемого с российской стороны, ниже цены товара, поступающего от зарубежных партнеров, а по второму — наоборот.

19.4.3. Контроль за внешнеторговыми бартерными операциями

Бартерные сделки относятся к числу товарообменных операций. В юриспруденции под бартером понимаются сделки, предусматривающие двусторонний обмен товарами, при которых поставка товаров в одном направлении заменяет полностью или частично денежный платеж за поставку товаров в обратном направлении. Увеличение удельного веса бартерных сделок в международной торговле объясняется обострением международной валютной ликвидности, т. е. способности данной страны или группы стран своевременно рассчитываться по своим внешним долгам и обязательствам ликвидными платежными средствами.

В России бартерные сделки, в том числе во внешней торговле, получили широкое распространение в середине 90-х гг., однако долго оставались вне внимания таможенных органов. В целях совершенствования правовых основ проведения бартерных сделок, а также наведения надлежащего порядка при их осуществлении были подписаны два основных документа:

- Указ Президента РФ от 18.08.96 г. № 1209 «О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок»;
- постановление Правительства РФ от 31.10.96 г. № 1300 «О мерах по государственному регулированию внешнеторговых бартерных сделок».

В соответствии с положениями этих документов под **внешнеторговыми бартерными сделками** понимаются совершаемые в ходе внешнеторговой деятельности сделки, предусматривающие обмен эквивалентными по стоимости товарами (работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности). К внешнеторговым бартерным сделкам не относятся сделки, предусматривающие использование денежных или иных платежных средств.

На таможенные органы возлагаются функции контроля бартерных сделок, предусматривающих экспорт товаров. С 01.11.96 г. введен контроль за сроками исполнения и стоимостной сбалансированностью бартерных контрактов.

Российские лица, заключившие (или от имени которых заключены) бартерные сделки, обязаны в сроки, установленные законодательством РФ для исполнения текущих валютных операций, исчисляемые с даты выпуска экспортируемых товаров таможенными органами РФ либо с момента выполнения работ, предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности, обеспечить ввоз на таможенную территорию РФ эквивалентных по стоимости товаров (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) с подтверждением факта ввоза соответствующими документами. На бартер распространены общие нормы валютного контроля за внешнеторговыми операциями. С 1999 г. сроки исполнения обязательств по импортной составляющей товарообменных операций ограничены 90 днями. Превышение этого срока, а также выполнение иностранным лицом встречного обязательства способом, не предусматривающим ввоз на таможенную территорию РФ товаров (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности), допускаются лишь при условии получения разрешения, выдаваемого Министерством экономического развития и торговли РФ.

Порядок контроля за бартерными сделками предусматривает, что до начала таможенного оформления товаров, перемещаемых через границу РФ в счет

исполнения указанных сделок, российские лица обязаны оформить паспорт бартерной сделки (ПСб) в Министерстве экономического развития и торговли РФ. ПСб — это документ контроля и учета бартерных сделок, совершаемых российскими лицами в соответствии с заключенными внешнеэкономическими договорами.

Контроль при таможенном оформлении внешнеторговых бартерных сделок составляют следующие основные этапы:

- рассмотрение представляемых для контроля документов;
- проверка соответствия ПСб требованиям, предъявляемым к его форме, условиям договора, а также соответствия договора действующему законодательству;
- проверка соответствия данных, заявленных в ГТД, информации, содержащейся в ПСб, условиям договора и информации из других имеющихся документов;
- сверка оттиска печати организации, заверившей ПСб, с образцами оттисков печатей, полученным из ГТК России;
- проверка соответствия кода (3-й подраздел графы 20 ГТД) форме расчетов, предусмотренной договором.

Таможенные органы не пропускают товары в случаях:

- несоответствия сведений, содержащихся в представленных документах, сведениям, указанным в ПСб;
- представления договора мены, оформленного с нарушением требований законодательных актов РФ;
- несоответствия оттиска печати в ПСб образцам оттисков, полученных от ГТК РФ;
- предоставления ПСб и иных документов, используемых при осуществлении контроля за исполнением бартерных сделок, оформленных с нарушениями установленных требований.

Информация о перемещении товаров через таможенную границу РФ в счет исполнения бартерных сделок, содержащаяся в ГТД, передается в ГТК РФ, где централизованно обрабатывается и анализируется. В случаях выявления нарушений исполнения бартерных контрактов при импорте товаров таможенная служба обязана информировать налоговые органы.

При осуществлении контроля за бартерными сделками встречается ряд трудностей.

Сокрытием валютной выручки при сделках на компенсационной основе является невыполнение условий контракта зарубежными партнерами, т. е. отказ в поставке встречной продукции, мотивируемый происшедшими форс-мажорными обстоятельствами либо недобросовестностью иностранного партнера. В ходе проверок обычно выясняется, что в рамках одного контракта, несмотря на отсутствие поставок с иностранной стороны, российский экспортер продолжает производить поставки. При этом участников ВЭД не пугает размер штрафных санкций, предусмотренных ст. 273 ТК РФ, так как юридические лица, которые несут ответственность в размере своего уставного капитала, как правило, не обладают денежными и иными средствами для оплаты наложенных взысканий, а ответственность должностного лица ограничивается несколькими размерами МРОТ.

Внешнеторговые бартерные сделки предусматривают обмен эквивалентными по стоимости товарами (работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности). При таможенном оформлении в ГТД находит отражение только стоимость перемещаемых товаров. Оценка стоимости работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, а также контроль за их соответствием стоимости отгруженных товаров до настоящего времени не осуществлялись.

Бартерными договорами может быть предусмотрена частичная или полная оплата денежными средствами, включая расчеты в иностранной валюте, стоимости передаваемых по таким договорам товаров. В ряде случаев после завершения экспортной отгрузки по бартеру изменяются условия договора. Вместо встречной импортной поставки производится оплата российского экспорта финансовыми ресурсами.

Для вывода валютных операций из-под контроля участники ВЭД переходят на так называемые «смешанные сделки». Отсутствие нормативной базы по контролю исполнения смешанных бартерных контрактов сводит на нет все усилия таможенных органов.

19.4.4. Валютный контроль в неторговом обороте

Валютный контроль в неторговом обороте — главным образом компетенция таможенной службы России. Это одна из давних, а до последнего времени и основных функций таможенной службы. Хотя в последние годы акцент деятельности таможни все больше смещается в сторону контроля за торговыми операциями, вопросы перемещения валюты и валютных ценностей физическими и юридическими лицами через границу России остаются в сфере деятельности таможни.

Закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» — основной законодательный акт, регулирующий вопросы перемещения через таможенную границу России валюты и валютных ценностей. Во исполнение этого документа Центральный банк, Министерство финансов и ГТК России разработали и приняли ряд документов, регламентирующих порядок осуществления валютного контроля в неторговом обороте.

Право на ввоз и пересылку в Россию и вывоз и пересылку из России валюты Российской Федерации (за исключением памятных монет из драгоценных и недрагоценных металлов, являющихся валютой РФ) при соблюдении таможенных правил разрешается следующим юридическим лицам:

- Центральному банку РФ;
- уполномоченным банкам Российской Федерации в двух случаях:
 - а) по договору с банком-нерезидентом, имеющем корреспондентский счет в уполномоченном банке РФ;
 - б) при наличии у уполномоченного банка РФ филиала за границей;
- центральным (национальным) банкам иностранных государств на основании разрешения Центрального банка Российской Федерации.

Всем остальным категориям юридических лиц перемещение валюты РФ через таможенную границу России запрещено.

Физическим лицам (резидентам и нерезидентам) ввоз и вывоз из России валюты Российской Федерации разрешен в пределах суммы на одно лицо по нормам, устанавливаемым ЦБ России. В настоящее время разрешено ввозить российскую валюту в сумме, не превышающей 500 минимальных размеров оплаты труда. Пересылка российской валюты в Россию и из России запрещена. В общем порядке перемещения российской валюты физическими лицами сделаны два исключения, касающиеся ввоза:

1) военнослужащие, рабочие и служащие российских войск, дислоцированных на территории иностранных государств, прибывающие в Россию в отпуск или к новому месту службы (работы, постоянного места жительства), а также военнослужащие, уволенные в запас из рядов российских войск, дислоцированных на территории иностранных государств, и прибывающие в Россию, имеют право ввозить российскую валюту в пределах сумм, указанных в справках полевых учреждений Центрального банка России или воинских частей;

2) прибывающие в Россию граждане РФ и иностранных государств (вынужденные переселенцы и беженцы) могут ввозить российскую валюту, сумма ко-

торой превышает 500 минимальных размеров оплаты труда, при условии, что на сумму превышения установленной нормы ввоза предъявлены документы об источниках образования этих сумм, заверенные консульской службой МИД РФ в этих государствах.

Ввозимая в Россию валюта РФ с нарушениями установленных требований подлежит либо немедленному вывозу за пределы РФ, либо сдаче на временное хранение таможенным органам РФ по квитанции формы ТС-22 на срок до 3 суток. В течение этого срока физическое лицо вправе забрать сданную на хранение валюту РФ с целью ее немедленного вывоза с территории РФ. В противном случае изъятая валюта по истечении срока хранения может быть обращена в федеральную собственность в соответствии с законодательством РФ.

В случае вывоза физическим лицом валюты РФ с нарушением установленных требований такая валюта может быть возвращена в РФ самим физическим лицом, сдана в коммерческое отделение банка на территории РФ либо сдана на хранение таможенному органу РФ по квитанции формы ТС-22 на срок до 3 суток. Аналогично в течение этого срока валюта может быть возвращена физическому лицу — владельцу валюты для возврата на территорию РФ, а в случае истечения срока хранения — перечислена в федеральный бюджет РФ.

Перемещение через таможенную границу РФ памятных монет, являющихся валютой РФ, регулируется совместным положением Банка России, Минфина России и ГТК России «О порядке вывоза из Российской Федерации и ввоза в Российскую Федерацию памятных монет из недргоценных и драгоценных металлов, являющихся валютой Российской Федерации».

Порядок перемещения **наличной иностранной валюты** через таможенную границу РФ **юридическими лицами** установлен совместным Положением Банка России и ГТК России.

Иностранная валюта ввозится юридическими лицами (резидентами и нерезидентами) без ограничений при соблюдении таможенных правил (обязательное декларирование). Правом вывоза наличной иностранной валюты при соблюдении таможенных правил обладают уполномоченные банки Российской Федерации, имеющие генеральную лицензию Центрального банка России на проведение валютных операций. Остальные банки могут вывозить наличную иностранную валюту только по договору с уполномоченным банком РФ, имеющим генеральную лицензию Центрального банка России. Иностранная валюта, ввезенная в Россию юридическим лицом — нерезидентом, может быть вывезена из России при соблюдении таможенных правил в пределах сумм, указанных в ГТД, оформленной данным юридическим лицом при ввозе.

Порядок перемещения наличной иностранной валюты **физическими лицами (резидентами и нерезидентами)** предусматривает, с одной стороны, усиление контроля за перемещением крупных сумм иностранной валюты, а с другой — упрощение таможенного оформления иностранной валюты, ввозимой гражданами в личных целях. Ввоз в Россию наличной иностранной валюты физическими лицами не ограничен.

Пересылка иностранной валюты в Россию и из России запрещена. Порядок вывоза наличной иностранной валюты физическими лицами приведен в табл. 19.2.

При нарушении порядка перемещения физическими лицами иностранной валюты она подлежит возврату на территорию России или сдаче на хранение в таможенный орган по квитанции формы ТС-21 на срок до 2 месяцев. По истечении указанного срока не востребованная валюта может быть обращена в федеральную собственность.

Таблица 19.2

**Вывоз наличной иностранной валюты физическими лицами
(резидентами и нерезидентами)**

Категория физического лица	Сумма вывозимой наличной иностранной валюты (эквивалент)	Основание для вывоза иностранной валюты
Резидент	До 1500 долл. США включительно	Без представления документов
	Свыше 1500 долл. США, но не более 10 000 долл. США включительно	Документы, подтверждающие перевод или ввоз иностранной валюты в РФ, снятие иностранной валюты с текущего валютного счета в уполномоченном банке либо покупку иностранной валюты в уполномоченном банке РФ
	Свыше 10 000 долл. США	В случае вывоза валюты, полученной для оплаты командировочных расходов — справка ф. № 0406007, выданная уполномоченным банком РФ; в иных случаях — разрешение Центрального банка РФ
Нерезидент	Не выше суммы, ранее ввезенной или переведенной в РФ	Документы, подтверждающие ввоз или перевод иностранной валюты в РФ

Все установленные ограничения на вывоз иностранной валюты не распространяются на владельцев пластиковых карточек и дорожных чеков.

Еще одно направление валютного контроля в неторговом обороте — это валютный контроль за перемещением юридическими лицами (резидентами) драгоценных металлов и драгоценных камней, в отношении которых сохраняется жесткий государственный контроль. Порядок совершения сделок с драгоценными металлами, природными драгоценными камнями, а также жемчугом устанавливается Правительством РФ.

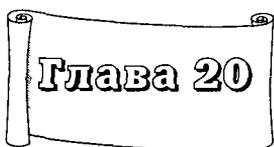
ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Понятие валюты. Валюта и валютные ценности.
2. Международный валютный рынок и состояние национальных хозяйств.
3. Конвертируемость национальной валюты. Валютный курс как экономическая категория.
4. Валютный рынок Российской Федерации. Международные валютные расчеты.
5. Страхование валютных рисков предприятий — участников ВЭД.
6. Объекты и субъекты валютного регулирования.
7. Основные направления валютного контроля. Органы и агенты валютного контроля.
8. Валютный контроль в неторговом обороте.
9. Порядок ввоза в РФ и вывоза из нее иностранной валюты и валютных ценностей.
10. Международные валютные отношения и их регулирование.
11. Открытость и уязвимость экономики.
12. Платежный баланс и валютное регулирование.
13. Характеристика торгового баланса и баланса «невидимых» услуг.
14. Особенности валютной политики России.
15. Сущность девальвации и ревальвации.
16. Сущность валютных операций.
17. Валютные ограничения.

18. Таможенно-банковский валютный контроль в России: проблемы и перспективы развития.
19. Некоторые проблемы создания Европейского экономического и валютного союза.
20. Европейская валютная система. МВФ и Россия в начале экономического реформирования.
21. Введение евро: Европа и Россия. Проблемы, перспективы, последствия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Астахов В. П.* Валютные операции. Внешнеэкономическая деятельность и уполномоченные банки, бухгалтерский учет, валютный контроль. М.: Ось-89, 1996.
2. Валютный рынок и валютное регулирование: Учеб. пособие. М.: Бек, 1996.
3. *Добрецов Г. Б.* Валютное законодательство: некоторые практические вопросы. Красноярск: Буква, 2000.
4. Закон РФ от 9 октября 1992 г. № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле» (с изменениями и дополнениями).
5. *Киреев А. П.* Международная экономика. В 2-х частях: Учеб. пособие для вузов. М.: Международные отношения, 1999.
6. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л. Н. Красавиной. М.: Финансы и статистика, 2000.
7. *Наумов В. В., Минаева А. Е., Сквородко П. В.* Валютные операции и международные расчеты: Учеб. пособие / РИО РТА, М., 1998.
8. *Наговицын А. Г.* Валютная политика. М.: Экзамен, 2000.
9. Основы таможенного дела: Учебник / Под общ. ред. В. Г. Драганова. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1998.
10. *Пресняков В. Ю.* Государственное регулирование внешней торговли России в условиях перехода к рыночной экономике: проблемы и перспективы / РИО РТА. М., 1997.
11. *Розенберг М. Г.* Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров / Междунар. центр финансово-эконом. развития. М., 1996.
12. *Сапожников Н. В.* Валютные операции коммерческих банков. Правовое регулирование: Практическое пособие. М.: Юрист, 1999.
13. Таможенный кодекс РФ. Принят 18 июня 1993 г. (с изменениями и дополнениями).
14. Указ Президента РСФСР от 15 ноября 1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» (с изменениями и дополнениями).
15. Указ Президента РФ от 15 марта 1999 г. № 334 «Об изменении порядка обязательной продажи части валютной выручки».
16. Указ Президента РФ от 18 августа 1996 г. «О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок».
17. Федеральный закон РФ от 5 июля 1999 г. № 128-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле».
18. Федеральный закон РФ от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (с изменениями и дополнениями).



УРОВЕНЬ ЖИЗНИ. ДОХОДЫ. ПОТРЕБЛЕНИЕ. СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ. СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ГРАЖДАН

20.1. Социальная политика государства, ее содержание и особенности реализации в условиях переходной экономики

Социальная политика государства — система скоординированных мер органов государственной власти, направленных на достижение целей в области социального развития: рост доходов и потребления населения, повышение качества разнанных сторон жизнедеятельности, социальную защиту граждан страны.

Социальная политика затрагивает, таким образом, сферы труда, потребления, быта, образования, культуры и искусства, отдыха и охраны здоровья, социального обеспечения, социальной поддержки и социальной защищенности населения. Она призвана ликвидировать или смягчать негативные социальные последствия рыночного хозяйствования в стране (безработицу, резкую социальную дифференциацию и имущественное расслоение граждан и т. д.), противодействовать явлениям социальной дезорганизации общества (наркомании, преступности, бродяжничеству, беспризорности, проституции и др.).

В условиях переходного периода, когда происходит становление нового общественно-политического устройства в стране, социальная политика государства имеет несколько уровней своей разработки и реализации:

а) межгосударственный уровень взаимодействия социально-экономических, политических и прочих служб, предусмотренных соответствующими договорами и соглашениями сторон (стран), для решения вопросов миграции, пенсионного и социального обеспечения, развития международных спортивных, культурных связей, расширения международного туризма и т. п.;

б) федеральный (РФ) уровень;

в) региональный (субъектов РФ) и внутрирегиональный уровни;

г) уровень действующих отраслей и организационно-правовых форм хозяйствования, предусмотренных действующим в стране гражданским законодательством (акционерные общества, ассоциации, союзы, фонды, товарищества всех видов и др.);

д) уровень общественных организаций и объединений граждан (профсоюзы, общества ветеранов, общества потребителей и др.);

е) личный и семейный уровни.

Социальная политика государства на этих уровнях реализуется в различных формах и различными методами в зависимости от конкретных целей, задач и условий.

Принято выделять коллективные (массовые) и индивидуальные (личностные) формы проведения в жизнь социальной политики.

При **коллективных (массовых) формах** все субъекты социальной политики получают соответствующие гарантированные государством выплаты: пенсии, стипендии, социальные пособия, заработную плату и т. д.

При **индивидуальной форме** государственные меры могут касаться конкретных граждан или их категорий. Например, льготы матерям-одиночкам, пособия инвалидам, жертвам стихийных бедствий, беженцам и т. д.

Методы современной социальной политики государства делятся на четыре группы.

1. Экономические.
2. Административно-распорядительные.
3. Правовые или законодательные.
4. Идеологические.

Экономические методы включают цены, тарифы, налоги, экономические льготы, пенсии, пособия, стипендии, заработную плату, доходы, социальные выплаты всех видов и т. д.

Административно-распорядительные методы — это меры разрешительного и запретительного характера. Например, установление квот и выдача лицензий на какую-то деятельность в области социального обслуживания населения, в среде конкретных субъектов рыночного хозяйствования, запреты на продажу спиртного вблизи школ и других учебных заведений.

Правовые или законодательные методы связаны с регулированием различных сторон деятельности подразделений потребительского комплекса национальной экономики на основе действующего пакета законодательных и нормативных актов. Например, правила регистрации юридических и физических лиц, действующих в области различных форм социального обслуживания населения, законы о государственных пенсиях, о труде, занятости и т. п.

Идеологические методы — это методы, направленные на формирование нравственно-этических понятий и норм общества, использующие такие категории, как «добро» и «зло», «нравственное» и «безнравственное», «хорошее» и «плохое».

В настоящее время, в условиях переходного периода, социальная политика государства строится на основе важнейших принципов:

- социальной справедливости;
- равенства возможностей каждого в получении необходимых ему социальных благ и услуг;
- гарантии предоставления со стороны государства основных материальных благ и услуг в размере минимально допустимого социального «стандарта», например, минимальной пенсии, зарплаты, минимального потребительского бюджета и т. д.

Соответствующие органы и службы исполнительной власти всех уровней занимаются разработкой и выполнением целевых социальных программ. Сегодня наиболее известны и значимы в РФ следующие программы:

1. «Продовольствие».
2. «Жилище».
3. «Совершенствование оказания скорой и неотложной медицинской помощи населению».
4. «Безопасное материнство».
5. «Дети России».
6. «Развитие медицинской промышленности и улучшение обеспечения лекарственными средствами и медицинской техникой».
7. «Социальная поддержка инвалидов».
8. «Развитие государственной санитарно-эпидемиологической службы».
9. «Взаимопрофилактика».
10. «АнтиСПИД».
11. «Развитие образования».
12. «Сохранение и развитие культуры и искусства».
13. «Развитие экономики малочисленных народов Севера».
14. «Развитие особо охраняемого эколого-курортного региона РФ — Кавказских Минеральных Вод».
15. «Улучшение ритуального обслуживания населения».

Эта группа федеральных программ различной социальной направленности дополняется более конкретными подпрограммами, имеющими отраслевой и региональный (субъектов РФ) разрез.

В условиях переходного периода социальная политика государства вынуждена учитывать достоинства и недостатки прошлого опыта страны, а также новые негативные масштабные явления (безработица, инфляция, преступность, коррупция и т. д.), обусловленные разрывом десятилетиями складывавшихся между союзными республиками бывшего СССР социально-экономических связей. Что-то из ранее завоеванного сегодня оказалось утраченным (выплата «северных» пенсий и пособий гражданам стран ближнего зарубежья, права выпускников советских вузов на обязательное государственное распределение по окончании вуза).

Социальная политика государства в условиях переходного периода может иметь пассивный и активный характер.

Пассивная социальная политика государства предполагает меры воздействия (помощи, поддержки, развития) лишь в отношении отдельных категорий граждан. Такая политика избирательна, ее цели — не решение неотложных проблем и задач, а своего рода «залатывание дыр» в социальной сфере.

Государственная социальная политика активного характера осуществляется через механизм стимулирования производства и роста доходов в стране. Она направлена на увеличение национального богатства, достижение материального достатка семей и материальной независимости работающих членов общества. Такая политика предусматривает самообеспечение основной массы граждан через рост их доходов и необходимую помощь государства тем лицам, слоям и группам населения, которые по тем или иным причинам не могут обеспечить себя сами достаточным объемом благ и услуг (инвалиды, безработные, многодетные семьи и т. д.). При активной социальной политике эффективно действуют разного рода страховые социальные фонды (фонд обязательного медицинского обслуживания, фонд социального страхования, пенсионный фонд, фонд занятости и др.).

К сожалению, в настоящее время в России социальная сфера продолжает оставаться в достаточно плачевном состоянии, чему свидетельство целый ряд отрицательных обстоятельств.

1. Преимущественно пассивный характер социальной политики.
2. Низкая степень координации действий тех органов и служб, которые занимаются решением социальных задач и проблем.
3. Неразработанность федеральных законодательных и нормативных актов, регулирующих социальную политику в стране на различных уровнях.
4. Недостаточное количество квалифицированных кадров социальных работников.
5. Отсутствие государственной концепции и долгосрочной стратегии реализации социальной политики.
6. Излишняя степень регионализации социальной сферы, отсутствие должной согласованности усилий федеральных и местных властей в этой области жизнедеятельности российского общества.
7. Отказ государства поощрять и регулировать спонсорскую и благотворительную деятельности в области социального развития, социальной поддержки и социальной защиты населения.
8. Слабая степень привлечения свободных денежных средств населения для мобилизации и приумножения объемов финансовых ресурсов, направляемых на социальные нужды.

20.2. Уровень жизни населения.

Основные понятия и показатели

Уровень жизни населения как интегральная характеристика благосостояния граждан страны, наряду с доходами и потреблением, включает условия труда и

быта, объем и структуру рабочего и свободного времени, параметры культурного и образовательного развития, а также показатели здоровья населения, социально-демографической и экологической ситуации в стране и ее регионах. Поэтому в экономической теории и практике под уровнем жизни принято понимать количество материальных благ и услуг, приходящихся на душу населения страны в том или ином периоде хозяйствования. В состав понятия «уровень жизни населения страны» входят не только материальные, но и культурные (духовные), и социальные потребности граждан. В связи с этим речь идет прежде всего о необходимых запросах современного человека. Однако необходимые человеку потребности должны удовлетворяться в разумных пределах, исходя из реальных возможностей производства и требований рационального, научно обоснованного потребления. Удовлетворение потребностей не должно превращаться в манию потребления, в измеритель социального успеха в обществе.

В соответствии со ст. 25 Концепции МОТ № 177 «Об общественных целях и нормах социальной политики» каждый человек имеет право на пищу, одежду, жилье, медицинский уход и социальное обеспечение, которые необходимы для поддержания здоровья и благосостояния самого человека и членов его семьи, а также на обеспечение в случае безработицы, инвалидности или утраты средств к существованию.

Понятие «уровень жизни населения страны» — категория историческая. Она отражает обеспеченность граждан материальными благами и услугами на конкретный период времени. Понятие имеет количественное и качественное содержание. Оно дополняется различными категориями воспроизводственного процесса, новыми характеристиками условий труда, жизни и быта. В период экономических преобразований в научный и практический обиход прочно вошли такие, например, определения, как «качество жизни», «стоимость жизни», «образ жизни» и ряд других. Появление этой «нетрадиционной» для России терминологии стало прямым следствием использования в экономике рыночных отношений. В мировой практике в последние годы все шире применяется понятие «концепция качества жизни», которое сложилось на основе понятий «глобальная занятость», «качество трудовой жизни» и т. д.

Концепции уровня жизни в странах современного мира имеют свои национальные специфические черты. Наиболее общие и существенные компоненты этих концепций перечислены в рекомендациях ООН. Это здоровье, потребление продуктов питания, образование, занятость и организация труда, жизненные удобства, социальное обеспечение, одежда, отдых и свободное время, права человека и вообще личности. Следовательно, концепция уровня жизни формирует совокупность условий, определяющих физическое, умственное и социальное благополучие отдельного человека, семьи или целых социальных слоев и групп населения страны. Учитываются не только объективные факторы, определяющие качество и стоимость жизни (питание, жилье, работу и т. д.), но и субъективное восприятие человеком уровня своего благополучия (личные достижения, уверенность в завтрашнем дне, вера в социальную справедливость, жизненный успех и т. д.).

Поскольку уровень жизни населения страны является сложным образованием, включающим ряд элементов, для отражения его размеров и структуры разработана система показателей. Хотя ООН и отказалась от применения здесь какого-либо интегрального параметра, для международного сопоставления уровня жизни населения различных стран используется так называемый «индекс человеческого развития». Для расчетов этого индекса привлекаются три интегральных индикатора:

- 1) преобразованный национальный доход в расчете на душу населения;
- 2) продолжительность жизни населения;
- 3) образовательный уровень.

По этим показателям Россия занимала в 1993 г. 8-е место среди стран с населением свыше 25 млн чел. и 37-е место среди 173 стран мира. В 1997 г. по индексу развития человеческого потенциала Россия занимала уже 71-е место. Значение этого индекса в нашей стране, по классификации ООН, составляло 0,747, ожидаемая продолжительность жизни (в годах) — 66,6 лет, уровень грамотности взрослого населения — 99%, совокупный показатель числа поступивших в учебные заведения первого, второго и третьего уровней — 77%, а реальный ВВП на душу населения (паритет покупательной способности в долл. США) — 4370.

Уровень жизни населения отдельных стран мира в общенациональном масштабе измеряется рядом показателей, каждый из которых дает представление о какой-то стороне жизнедеятельности человека. Этих показателей достаточно много, и они тесно связаны с Концепцией уровня жизни. В общем виде их система представлена в табл. 20.1.

Таблица 20.1

Система оценки уровня жизни населения

Объемные (абсолютные) показатели	Удельные (средние) показатели
1. Объем национального дохода, используемого на потребление и накопление	1. Доля фонда потребления в национальном доходе страны
2. Номинальные доходы населения	2. Реальный доход на душу населения
3. Фонд заработной платы	3. Средняя и минимальная заработная плата
4. Доходы от предпринимательской деятельности	4. Средний доход от предпринимательской деятельности на душу населения
5. Объем пенсионных фондов	5. Средний и минимальный размер пенсии
6. Объем розничного товарооборота	6. Товарооборот на душу населения
7. Величина жилого фонда	7. Обеспеченность жильем на одного человека (кв. м)
8. Численность занятых в отраслях экономики	8. Доля безработных в экономически активном населении
9. Сумма вкладов населения в Сбербанке	9. Средний размер вкладов в Сбербанке страны
10. Естественный прирост населения	10. Средняя продолжительность жизни

Россия имеет свою специфику расчетов уровня жизни населения, определяемую особенностями исторического развития нашей страны. В состав показателей входят:

- 1) потребление важнейших видов материальных благ и услуг;
- 2) обеспеченность жилищными, коммунальными, бытовыми и транспортными услугами;
- 3) развитие просвещения, здравоохранения, культурного обслуживания, социального страхования и социального обеспечения;
- 4) продолжительность рабочего и свободного времени;
- 5) доходы населения.

По степени отражения параметров, характеризующих уровень жизни населения страны, показатели делятся на общие и частные.

Общие показатели уровня жизни — это объем на душу населения национального дохода, фонда потребления, потребительского фонда национального богатства (объем накопленного потребительского имущества, культурно-бытовых зданий, предметов культурно-бытового и хозяйственного назначе-

ния). Эти данные характеризуют степень социально-экономического развития общества.

К частным показателям уровня жизни населения можно отнести: уровень и способы потребления, условия труда, обеспеченность жильем, уровень социального обслуживания, условия воспитания детей, социальное обеспечение.

По содержанию показатели уровня жизни населения страны делятся на экономические и социально-демографические.

Экономические показатели отражают экономические аспекты жизнедеятельности общества, уровень благосостояния человека, а также материальные возможности граждан удовлетворять свои физические и духовные потребности. Эти показатели прямо связаны с воспроизводством рабочей силы, например, номинальные и реальные доходы, занятость и т. д.

Социально-демографические показатели характеризуют половозрастной и профессионально-квалификационный состав населения, физическое воспроизводство рабочей силы (численность населения, отдельных его слоев и групп, продолжительность жизни, индексы смертности, рождаемости и др.).

По характеру отражения процессов потребления материальных благ и услуг показатели уровня жизни населения подразделяются на стоимостные и натуральные.

К стоимостным показателям относятся все показатели доходов и потребления, выражаемые в денежной оценке (товарооборот розничной и оптовой торговли, денежные выдачи и выплаты, денежные вклады, объемы потребления услуг и др.).

Натуральные показатели представляют объемы потребления конкретных материальных благ и услуг в натуральном выражении, т. е. в физических единицах потребления (штуки, килограммы, квадратные метры жилой площади и т. д.).

По своим объемно-структурным характеристикам показатели уровня жизни населения подразделяются на количественные и качественные.

Количественные показатели отражают меру, объем, размер потребления конкретных видов материальных благ и услуг.

Качественные показатели раскрывают структуру потребления по отдельным элементам (питание, жилье, образование, услуги и т. д.).

В самостоятельную группу можно выделить **показатели, характеризующие пропорции и структуру распределения населения по уровню благосостояния**. Например, по доходам.

Показатели уровня жизни населения страны рассчитываются и отражаются в государственных (федеральных и региональных) программах социального развития, социальной поддержки и социальной защиты населения. Они включаются в планы развития государственных фондов социального назначения, таких, как Пенсионный фонд России, Фонд обязательного медицинского обслуживания РФ, Фонд социального страхования населения России и др. Показатели уровня жизни учитываются в планах и программах развития отдельных отраслей материального производства страны, связанных с производством продовольственных и непродовольственных товаров, со строительством объектов социальной инфраструктуры, с деятельностью самих отраслей непродовольственной сферы. Особое место занимают расчеты уровня доходов и потребления населения.

20.3. Доходы и потребление населения

Суть государственной политики доходов состоит в распределении и перераспределении доходов через систему государственного бюджетного устройства путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей доходов и социальных выплат населению. Так государство решает задачу повышения уровня доходов малоимущих и малообеспеченных слоев населения

и одновременно создает условия для нормального воспроизводства рабочей силы в стране, способствуя ослаблению социальной напряженности в обществе.

В качестве интегрального измерителя уровня доходов и потребления населения в советской централизованно планируемой и регулируемой экономике использовался показатель среднедушевого реального дохода. Основными способами повышения размеров реальных доходов на душу населения выступали: прямое увеличение заработной платы, снижение цен, налогов, обязательных платежей, рост выплат из общественных фондов потребления в форме социальных трансфертов (пенсий, пособий, стипендий и т. п.). В показателе «реальные доходы населения» кроме денежных доходов учитывались натуральные доходы в стоимостной оценке, доходы в виде материальных затрат учреждений социальной сферы, вклады населения в ценные бумаги, сбережения и т. д.

Большое место отводилось вопросам формирования и использования общественных фондов потребления (ОФП), игравших в хозяйственной системе социалистического типа важную роль в распределительных отношениях.

В условиях становления рыночных отношений в экономике России для характеристики уровня доходов и потребления населения страны стал использоваться (с 1992 г.) термин «реально располагаемые доходы». Этот параметр рассчитывается как сумма всех денежных доходов, полученных населением страны в конкретный период хозяйствования, минус сумма налогов и обязательных платежей с учетом темпов инфляции. Отличие показателя «реально располагаемые доходы населения» от ранее использовавшегося «реальные доходы на душу населения» состоит в том, что реальные доходы — это объемный показатель, а среднедушевой реальный доход — это средний размер дохода на душу населения.

При расчетах показателя «реально располагаемые доходы населения» в состав денежных доходов населения в странах с экономикой социально ориентированного рыночного типа включаются:

- оплата труда работников, занятых в отраслях производственной и непроизводственной сфер;
- социальные трансферты;
- доходы от собственной предпринимательской деятельности и других источников.

Анализ структуры денежных доходов населения свидетельствует о том, что за период рыночных преобразований в экономике России доля оплаты труда в составе денежных доходов населения сократилась с 75,8% в 1990 г. до 40,5% в 1998 г. За этот же период доля социальных трансфертов возросла с 11,8 до 13,3%, а доля доходов от собственной предпринимательской деятельности и других источников — с 12,4 до 44%.

Отсюда вытекает необходимость проведения радикальных реформ оплаты труда.

1. Прежде всего следует в законодательном порядке установить минимум заработной платы для наемных работников предприятий всех форм собственности. При этом важно пересмотреть роль минимальной заработной платы как социального норматива, так как с ее уровнем связаны размеры социальных выплат. В качестве базы для расчетов целесообразно принять не минимальный уровень заработной платы, а величину прожиточного минимума, дифференцированного по социально-демографическим и основным профессионально-квалификационным группам и слоям населения.

2. Требуется единовременное повышение минимума заработной платы с тем, чтобы она полностью покрывала затраты на воспроизводство рабочей силы (включая выплаты по обязательному государственному социальному страхованию).

3. Необходимо ввести государственный контроль над ростом заработной платы и цен в крупных корпорациях.

4. Следует установить общие принципы повышения заработной платы по стране на уровне средних размеров увеличения производительности общественного труда.

5. Структурная перестройка заработной платы должна быть направлена на соблюдение принципа равной оплаты за равный труд. В основу должна быть положена тарифная сетка, единая для всех отраслей и организационно-правовых форм хозяйствования, для всех работников по найму. Тарифная сетка, которая в настоящее время регулирует оплату труда в бюджетном секторе государственной экономики, должна быть заменена новой, в основании которой будут лежать тарифные ставки первого разряда и минимальные должностные оклады, исчисленные с учетом минимального потребительского бюджета и компенсации затрат на образование. Система разрядов новой единой тарифной сетки должна определять равную оплату за труд равной квалификации и напряженности. Это позволит постепенно преодолеть сложившиеся неоправданные различия в оплате труда работников бюджетной сферы и корпоративной части экономики страны. Остальную часть заработной платы на предприятиях целесообразно регулировать в зависимости от увеличения производительности труда. Вводить данную систему оплаты труда необходимо не административными методами, а через трехсторонние соглашения между правительством страны, предпринимателями и профсоюзами.

Показатели «реальные доходы населения» и «реально располагаемые доходы населения» имеют тот недостаток, что способны отразить лишь объем средств, направляемых на удовлетворение потребностей населения, но не могут раскрыть общественную полезность этих средств. Это объясняется тем, что они имеют стоимостную форму интерпретации и, следовательно, являются затратными. Поэтому в отечественной и зарубежной статистике используются понятия бедности населения.

Категория «бедность населения» внутренне присуща рыночной экономике. Ее социально-экономическое содержание можно отразить через такие макросоциальные показатели, как:

- численность малообеспеченных граждан страны;
- эталон общественно необходимого потребления;
- черта (порог или граница) бедности;
- прожиточный минимум;
- социальный минимум;
- минимальный потребительский бюджет (МПБ);
- минимально необходимый стандарт потребления.

Число показателей может быть увеличено. Например, можно включить сюда минимальную заработную плату, минимальную пенсию, стипендию, размер социальных выплат и пособий.

Западные специалисты к категории «малообеспеченные граждане» относят членов общества, живущих по его законам, но не имеющих признаваемого этим обществом необходимого стандарта потребления. Причинами такого явления считаются:

- постоянный рост стоимости жизни;
- относительно низкий размер оплаты труда у отдельных категорий граждан;
- высокая доля иждивенцев в семье;
- низкий размер пенсий, пособий, стипендий и других социальных выплат.

Размер численности малообеспеченных граждан в стране зависит от того, в какой степени органы государственной и местной власти ориентированы на социальные потребности и нужды населения. Если число таких граждан постоянно растет, значит осуществляется недостаточно продуманная, плохо обосно-

ванная и не скоординированная по целям, срокам и мероприятиям социальная политика.

Эталон общественно необходимого потребления — это размер потребления, удовлетворяющий на минимальном уровне основные жизненные потребности граждан страны. Стоимостной и натурально-вещественный состав этого показателя зависит от совокупного влияния экономических, национальных, политических и других объективных факторов развития страны.

Понятия «черта (порог или граница) бедности», а также «прожиточный минимум» употребляются в мировой практике как равнозначные. Размеры этих показателей определяются величиной минимально допустимых границ потребления, ниже которых нормальное развитие человека (в физическом и социально-культурном смысле) не возможно, так как не соответствует сложившемуся уровню производительных сил, социальным и другим ценностям. В научном и практическом обиходе прожиточный минимум трактуется как интегральный социальный норматив, отражающий набор потребительских благ и услуг, необходимых для физиологического воспроизводства человека.

Показатель «эталон общественно необходимого потребления» характерен для стран Восточной Европы. Его понимают как размер потребления, удовлетворяющий на минимальном уровне основные жизненные потребности человека.

Социальный минимум — тот размер потребления материальных благ и услуг, который на минимальном уровне удовлетворяет все потребности гражданина страны, считающиеся на данном этапе необходимыми для обеспечения привычных жизненных условий.

Размеры и структуру минимального потребительского бюджета, лежащего в основе определения уровня бедности населения страны и разработки системы государственных мер в социальной сфере, можно определять с помощью ряда методов. Выбор метода зависит от целей и задач исследования, наличия информации о доходах и потреблении, отработанности методики расчетов и т. п. Наиболее распространены следующие методы.

1. Метод, в основу которого положено полное удовлетворение разумных потребностей членов общества.

2. Метод расчетов стоимостной и натурально-вещественной структуры МПБ на базе набора материальных благ и услуг, удовлетворяющих лишь основные физиологические и социально-культурные потребности человека.

3. Метод, основанный на данных баланса доходов и расходов различных слоев населения. По группе с минимальным размером доходов устанавливается минимально необходимый уровень и структура потребления материальных благ и услуг, а затем — минимальный размер доходов, включая минимальную заработную плату.

4. Метод, основанный на расчетах так называемого бюджета прожиточного минимума.

Стоимостной состав МПБ можно рассматривать как денежное выражение прожиточного минимума или как стоимостное выражение нижней границы потребительского набора (корзины), обеспечивающего текущие разумные потребности. Иными словами, это минимальный размер рационального бюджета, позволяющий поддерживать нормальное состояние жизнедеятельности человека в размере рациональных норм потребления, отражающих разумные текущие потребности.

Понятие «рациональный (оптимальный) потребительский бюджет» характеризует перспективные разумные потребности граждан страны.

«Черту (порог или границу) бедности» можно измерить каждым из четырех методов расчета: статистическим; нормативным; комбинированным; субъективным, ресурсным.

Статистический метод обосновывает «бедность» как относительную категорию и имеет два вида:

1) черта бедности устанавливается на уровне доходов, которыми располагает определенная доля (10–20%) самых малоимущих граждан страны;

2) черта бедности является минимальным среднедушевым доходом лиц, законодательно признанных наименее обеспеченными членами общества. Например, Европейская статистическая комиссия определяет черту бедности как величину, равную половине минимального дохода в стране. Лица, имеющие половину минимального дохода, составляют категорию малоимущих (малообеспеченных) граждан и должны быть обеспечены соответствующей системой социальной поддержки и социальной защиты. Ниже черты бедности находятся лица, потребление которых определяется показателем так называемой вопиющей бедности. Такой уровень потребления означает отсутствие самой возможности физиологического выживания человека.

Нормативный метод опирается на специально разработанные нормативы — наборы товаров (рациональный гардероб, рациональный потребительский бюджет и т. д.) для удовлетворения основных физиологических и социальных потребностей человека. Нормативы устанавливаются в разрезе отдельных половозрастных групп. В основе определения прожиточного минимума нормативным методом лежат так называемые потребительские корзины товаров и услуг. Они дают информацию о наборе, например, продуктов питания, который может обеспечить сбалансированное питание человека (по химическому и энергосоставу), необходимое для жизнедеятельности взрослых, роста и развития детей, сохранения здоровья в каждой возрастной группе.

Комбинированный метод расчета прожиточного минимума сочетает в себе элементы двух первых методов и поэтому его называют еще нормативно-статистическим методом. При комбинированном методе расчеты расходы определяются по научно обоснованным нормативам и текущим ценам товаров и услуг. За основу принимается минимальный набор продуктов питания и товаров дешевого ассортимента для средней семьи из 4-х человек. Принято считать, что расходы на питание составляют 70% общей суммы расходов семьи.

Субъективный метод расчетов прожиточного минимума базируется на анализе результатов социологических исследований среди населения.

Ресурсный метод предполагает учет возможностей национальной экономики в обеспечении материальных и духовных потребностей населения.

В России накоплен большой опыт расчетов прожиточного минимума в разных формах.

В практике социальной защиты населения можно использовать опыт так называемых «рабочих пайков», предложенный С. Г. Струмилиным. «Рабочий паек» — это денежный размер продовольственного прожиточного минимума.

Рассчитывая черту (порог или границу) бедности, важно устанавливать так называемые национальные стандарты прожиточного минимума не только в стоимостном, но и в натурально-вещественном выражении, т. е. в форме потребительских корзин товаров и услуг, чтобы исключить влияние инфляции, искажающей реальную картину потребления в стране. Расчеты потребительских корзин нужны также для определения минимальных уровней децильных и квартильных коэффициентов дифференциации доходов различных категорий населения страны. В условиях становления рынка степень материального различия резко возрастает, идет поляризация доходов и потребления отдельных групп населения.

Западный опыт планирования коэффициентов дифференциации доходов служит средством макроэкономического управления процессами социального расслоения, инструментом снижения социальной напряженности в обществе.

Эти коэффициенты отражают соотношение между уровнем доходов и потребления (10 и 20%) наиболее и наименее обеспеченных слоев населения страны. Оптимальный уровень коэффициентов дифференциации устанавливается на каждый данный период времени в результате многофакторного анализа сложившейся ситуации в сфере доходов и потребления, исчисления прожиточного минимума и других показателей бедности.

Поддержание значений коэффициентов на определенном уровне в течение ряда лет дает возможность управлять степенью имущественного расслоения семей и уровнем разрыва в доходах.

Несмотря на достаточно большое число показателей, характеризующих уровень бедности, в практическом обиходе наибольшую известность и применение получили такие понятия, как «абсолютная бедность» и «относительная бедность».

Абсолютная бедность — это отсутствие дохода как такового или отсутствие дохода, необходимого для обеспечения минимума жизненных потребностей личности (или семьи). Абсолютная бедность затрагивает прежде всего такие категории граждан, как бомжи, беспризорные дети, лица, не имеющие статуса вынужденных переселенцев, и т. п. В России они составляют около 5% всего населения. Отсутствие или недостаточность средств для поддержания минимума физиологических потребностей (примерно 2/3 бюджета прожиточного минимума) охватывает почти 15% населения нашей страны.

Относительная бедность определяется размером доходов ниже бюджета прожиточного минимума. Сейчас в России более 50 млн чел. находятся за чертой бедности. В мировой практике относительная бедность характеризуется доходом, не превышающим 40–60% среднего дохода граждан.

20.4. Индексация денежных доходов и сбережений населения

Один из самых эффективных способов социальной политики — индексация денежных доходов и сбережений населения (ИДДСН). Эта форма социальной защиты граждан доказала свою необходимость и значимость прежде всего в тех странах мира, где функционирует экономика социально ориентированного рыночного типа. Например, в Швеции, Германии, Японии и других странах ИДДСН регулируется специальным государственным законом страны, который определяет порядок индексации доходов в связи с ростом цен на потребительские товары и тарифов на услуги.

ИДДСН — это устанавливаемый государством механизм увеличения денежных доходов и сбережений граждан страны в связи с ростом потребительских цен. Цель ИДДСН — поддержать покупательную способность денежных доходов и сбережений граждан. ИДДСН может дополняться, а в ряде случаев и заменяться другими мерами государственной компенсации потерь в доходах и сбережениях граждан, например, периодическим пересмотром уровня оплаты труда работников, повышением размеров социальных трансфертов (пенсий, стипендий, социальных пособий) и т. д.

Объектом ИДДСН выступает оплата труда работников предприятий, учреждений и организаций, кроме работников структур, самостоятельно определяющих цены на производимые ими товары и тарифы на оказываемые ими платные услуги. Это:

- государственные пенсии, стипендии, социальные пособия всех типов (например, семьям с детьми, по безработице, временной нетрудоспособности и т. д.), кроме единовременных;
- вклады граждан в Сбербанке РФ;
- государственные займы и иные ценные бумаги РФ, а также суммы взносов в организации государственного страхования страны;

- суммы, взыскиваемые в установленном законом порядке за повреждение здоровья, смерть гражданина и иной нанесенный ему ущерб, которые подлежат индексации за счет юридических лиц (предприятий) или физических лиц (граждан), причинивших вред гражданину.

Как форма социальной защиты населения ИДДСН предполагает разработку по соответствующим слоям и категориям населения страны индексов:

- потребительских цен на продовольственные и непродовольственные товары и тарифов на платные услуги (ИПЦ);
- цен прожиточного минимума (ИЦПМ).

Обе эти группы индексов рассчитываются в зависимости от:

- задач компенсации потерь в доходах и сбережениях конкретных категорий граждан;
- целей поддержания покупательной способности, доходов и сбережений;
- условий защиты реальных доходов населения;
- особенностей конкретной социально-экономической группы населения, например, работающих и неработающих, имеющих различные доходы (ниже прожиточного минимума, равного прожиточному минимуму или выше его) в разных видах (дивиденды, должностные оклады и т. д.).

ИПЦ и ИЦПМ не рассчитывается по тем категориям граждан, которые в соответствии с действующим российским законодательством имеют право и возможности самостоятельно регулировать уровень своих доходов (предприниматели, лица, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью, и т. д.)

При индексации доходов как форме социальной защиты населения используются следующие показатели:

- совокупный среднедушевой доход семьи;
- минимальный уровень заработной платы;
- средний заработок работников.

ИПЦ и ИЦПМ рассчитываются нарастающим итогом ежеквартально с начала хозяйственного года на базе статистических данных, получаемых в результате систематического наблюдения за динамикой розничных цен на продовольственные и непродовольственные товары и тарифов на платные услуги по всем местам их покупки с учетом фактически сложившегося уровня потребления за предыдущий год и по фиксированному набору основных потребительских товаров и услуг (без товаров и услуг необязательного пользования). Наблюдения за динамикой показателей проводит специально созданная государственная служба, действующая в составе федеральной (Госкомстат РФ) и региональных (субъекты Федерации) органов статистики.

Важную роль играет так называемый порог индексации, т. е. такое значение ИПЦ, с которого начинается ИДДСН. По действующему российскому законодательству порог индексации установлен на уровне 6%. Соответствующая информация ежеквартально публикуется в официальных изданиях федерального органа законодательной власти РФ — Федерального собрания России. Формы ИДДСН различаются по масштабам возмещения потерь.

В зависимости от размеров возмещения потерь ИДДСН подразделяется на: полную и частичную. Полная ИДДСН восполняет потери в абсолютном размере и в полном соответствии с ростом ИПЦ. Частичная ИДДСН призвана покрыть лишь часть потерь в доходах, в определенной пропорции к изменению уровня ИПЦ.

При выборе той или иной формы ИДДСН необходимо учитывать ряд условий. В частности, теоретически обосновано и практикой рыночного хозяйствования подтверждено, что чем выше уровень ИДДСН, тем большее влияние она оказывает на развитие инерционных процессов в национальной экономике и тем медленнее сокращается неудовлетворенный спрос населения на потребительские товары. В связи с этим приоритет принадлежит частичной форме

ИДДСН. И практика мирохозяйствования подтверждает, что полная форма обычно не применяется в странах современного мира, имеющих экономику социально ориентированного рыночного типа. При этом полная форма ИДДСН несет в себе такие положительные эффекты, как экономический, социально-психологический, политический.

Экономический эффект полной ИДДСН заключается, в частности, в том, что из хозяйственного оборота страны изымается достаточно значительная масса денежных средств населения, поскольку население вынуждено с момента повышения цен и тарифов до момента выплаты компенсаций приобретать товары и оплачивать услуги по повышенным ценам и тарифам.

Социально-психологический эффект состоит в определенной реакции населения в целом или каких-то отдельных его слоев и групп на проведение индексации.

Политический эффект ИДДСН связан с ее последствиями для политической партии, если индексация составляет часть предвыборной программы этой партии. Мировой и отечественный опыт подтверждает, что основные эффекты полной формы ИДДСН с особой силой проявляются тогда, когда ее проведение значительно отстает по времени от момента пересмотра и введения новых более высоких, чем прежде, цен и тарифов.

Частичная форма ИДДСН более гибкая, так как она обычно дифференцируется по отношению к отдельным слоям и социально-демографическим группам населения страны. При этом учитываются:

- уровень оплаты труда;
- значение и специфика деятельности отдельных отраслей национальной экономики;
- размер доходов и условия жизни различных слоев и социально-демографических групп населения;
- степень социально-экономического развития регионов страны;
- состояние и приоритетность задач перераспределения рабочей силы по отраслям и сферам экономики и регионам страны.

Использование частичной ИДДСН дает возможность временно держать инфляцию в достаточно низких ее рамках. Предельные величины индексации служат максимально гарантированной границей увеличения доходов населения. Такой границей выступает обычно величина прожиточного минимума.

Разница между размером прожиточного минимума базового года и его величиной, скорректированной на ИПЦ, представляет собой минимально необходимое приращение доходов населения. Механизм формирования доходов различных социально-демографических групп требует разработки дифференцированных мероприятий ИДДСН. Необходимо учитывать уровень доходов у отдельных категорий населения, а также каналы поступления этих доходов. Для этого требуется выделить лиц со среднестатистическим прогнозируемым доходом (работники непродушевной сферы, финансируемой за счет бюджетов, пенсионеры) и лиц, имеющих возможность увеличивать свои доходы (работники производственной сферы).

Минимальные размеры индексации доходов, гарантированные государством, должны устанавливаться централизованно в масштабе страны.

В целях эффективности частичной ИДДСН важно обеспечить:

- сбалансированность национального рынка в целом и его отдельных сегментов, включая рынок труда;
- стабилизацию уровня инфляции;
- укрепление финансового положения страны и достижение положительного экспортно-импортного сальдо;
- активную государственную политику доходов.

Источниками ИДДСН выступают средства:

- бюджетов соответствующего уровня;

- предприятий;
- специальных фондов социального назначения;
- рыночных структур;
- общественных организаций и объединений граждан.

Источником средств для индексации оплаты труда работников бюджетных предприятий и организаций (управления, здравоохранения, просвещения и т. д.), а также социальных пособий, социальных пенсий служат ассигнования из соответствующих бюджетов.

Индексация оплаты труда работников организаций, реализующих производимую ими продукцию (работы, услуги) по государственным ценам и тарифам, при недостатке у предприятий своих средств на оплату труда по не зависящим от них причинам, осуществляется из бюджетных средств, выделяемых в порядке, установленном Правительством РФ.

Источником средств индексации оплаты труда работников предприятий и организаций, самостоятельно определяющих цены на производимые ими товары, выполняемые работы и оказываемые услуги, выступают собственные средства предприятий и организаций.

Государственные трудовые пенсии индексируются из Пенсионного фонда России, в том числе из средств, передаваемых в этот фонд из федерального бюджета для выплаты пенсий и пособий соответствующим категориям пенсионеров (пенсионерам по труду, военным пенсионерам и членам их семей, приравненным к ним категориям граждан и членам их семей), формируемых за счет единого социального налога.

Источником индексации социальных пособий и средств, выплачиваемых из Фонда социального страхования РФ, являются средства этого фонда, поступающие сегодня в качестве единого социального налога.

Источником индексации пособий по безработице служат средства федерального бюджета, поступившие в бюджет за счет единого социального налога и передаваемые затем в государственный фонд занятости.

Стипендии студентам вузов и средних специальных учебных заведений РФ индексируются из соответствующих бюджетов, за счет которых содержатся эти учебные заведения.

Индексация сбережений граждан в Сбербанке РФ осуществляется за счет доходов этого банка.

Индексация доходов по государственным ценным бумагам РФ и государственным займам РФ производится за счет ассигнований из средств Банка России.

Взносы в органы государственного страхования РФ индексируются из доходов Госстраха РФ от увеличения процентных ставок по средствам, размещаемым за счет этих взносов.

Условия ИДДСН, определяемые законом, зависят от процедуры формирования доходов и состояния сбережений у отдельных категорий граждан. В частности, для работающих граждан, оплата которых прямо зависит от уровня производительности их труда, при индексации учитывается лишь базисный показатель заработной платы за вычетом суммы налогов. Конкретные способы, формы и сроки ИДДСН учитывают особенности формирования средств фонда оплаты труда в производственной сфере страны и ее бюджетных организациях. Здесь имеют значение и действующий хозяйственный механизм, и специфика финансовой деятельности организаций различных форм собственности, и отношение к собственности отдельных категорий населения, включая наемных работников и собственников средств производства. ИДДСН затрагивает как мало- и среднеобеспеченных граждан страны, так и лиц с высоким уровнем среднедушевого дохода. Это позволяет избежать развития уравнилельных тенденций в формировании доходов и потребления населения. Чтобы исключить уменьшение дифференциации в оплате труда, устранить нарушения реальных

соотношений в доходах работающих и не работающих членов общества, не допустить снижения роли материальных стимулов к труду, ИДДСН проводят и применительно к доходам, поступающим в форме социальных трансфертов (пенсий, пособий, стипендий, социальных выплат всех типов и т. д.).

Несовершенство законодательной базы и практики пенсионного обеспечения в нашей стране привело к тому, что размер пенсий большинства граждан России оказался значительно ниже прожиточного минимума. В связи с этим принципы индексации требуют проведения следующих государственных мер:

- повышения уровня пенсий до размеров прожиточного минимума;
- введения практики последовательной корректировки размеров пенсий в зависимости от динамики ИПЦ.

Порядок введения ИДДСН в каждом конкретном случае зависит от состояния финансово-кредитной сферы экономики, сферы денежного обращения, состояния золотовалютных резервов, курса национальной денежной единицы и т. д., а также от выбранного типа индексации, уровня и вида инфляции и других факторов.

Размер корректировки отдельных объектов индексации рассчитывается обычно по следующей формуле:

$$O_{ki} = O_{bi} \times K_i,$$

где O_{ki} — скорректированный размер базовой величины i -го объекта индексации;

O_{bi} — базовая величина i -го объекта индексации;

K_i — корректирующий коэффициент i -го объекта индексации.

В условиях развития рыночных отношений в экономике России наиболее целесообразной представляется индексация фонда оплаты труда и последующее его распределение в зависимости от количества, качества и конечных результатов труда работников. При этом наиболее рациональна частичная форма индексации на базе применения ИПЦ. Базис располагается на расчетах потребительских корзин, разработанных для оценки прожиточного минимума. При таком подходе удорожание минимального бюджета прожиточного минимума будет отражать размер минимально необходимого приращения фонда оплаты труда и корреспондировать с системой государственных социальных гарантий.

Поскольку в непроизводственной сфере, как свидетельствует мировой опыт, источниками индексации цен служат средства государственного бюджета и связанных с ним бюджетов нижестоящего уровня, то доходы бюджетников индексируются с учетом соотношения заработной платы в отраслях производственной и непроизводственной сфер и динамики индекса повышения цен на потребительские товары и тарифов на платные услуги.

Практика хозяйствования в нашей стране привела к тому, что примерно 3/4 доходов населения составляет заработная плата, поэтому основное значение имеют меры по защите этой части личных доходов граждан. Важная роль при этом принадлежит самим предприятиям и организациям. На основе перераспределения, т. е. передачи экономических прав и ответственности от государства к руководителям (хозяевам) предприятий, проводится регулирование уровня оплаты труда и его индексация. Для этого используются тарифные системы ставок и должностных окладов. За государством остается право образования фондов на оплату труда в увязке с динамикой цен и тарифов и практикой налогообложения.

Для практического внедрения процедур компенсации и индексации решаются вопросы методического обеспечения расчетов ИПЦ, выбора состава и стоимостной оценки потребительской корзины, установления сроков и порядка проведения ИДДСН и т. д. Важную роль при этом играет трактовка самих понятий «социальная защита населения», «социальная поддержка малоимущих слоев населения» и т. д.

20.5. Социальные нормы и нормативы. Социальные стандарты

20.5.1. Роль и значение социального нормирования в реализации социальной политики государства

Социальное нормирование, т. е. процесс разработки и применения социальных норм, нормативов и социальных стандартов, играет все возрастающую роль в реализации задач активной социальной политики государства. На основе данного метода достигается пропорциональность и сбалансированность воспроизводственного процесса, особенно рабочей силы, устанавливается приоритетность социальных факторов экономического роста в стране.

Социальные нормы, нормативы и стандарты, действуя в соответствующем хозяйственном периоде, отражают конкретные соотношения отдельных видов труда и потребления, дополняют информационную базу социальной политики государства, поскольку характеризуют объемы и структуру ресурсов социального развития, определяют уровень потребления населением материальных благ и услуг социального назначения.

Научно обоснованное социальное нормирование представляет собой процесс установления государственной меры затрат живого и овеществленного труда на производство единицы продукции, работ или услуг, удовлетворяющих общественные и личные социальные потребности. Одновременно это процесс установления государственной меры потребления различных видов материальных благ и услуг социального назначения по конкретным слоям и социально-демографическим группам населения страны и регионов, включая отдельных граждан и членов их семей. Это механизм обеспечения принципа социальной справедливости и равенства возможностей каждого в получении минимума социальных благ и услуг.

Наконец, социальное нормирование — это мощный рычаг повышения эффективности и интенсификации рыночных преобразований в экономике, способ решения задач в области социального развития, социальной поддержки и социальной защиты населения, особенно его малоимущих и малообеспеченных слоев и социально-демографических групп, подъема общего уровня благосостояния в стране.

20.5.2. Понятия и виды социальных норм и нормативов, используемых в национальной экономике

Очень сложен в теоретическом плане вопрос о разграничении понятий «социальная норма», «социальный норматив», «социальный стандарт».

Социальная норма — законодательно утверждаемый показатель максимально допустимого расхода ресурсов на производство и потребление единицы продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, удовлетворяющих общественные или личные потребности социального характера установленного качества.

Социальный норматив — более общее понятие, не относящееся к конкретному субъекту (отдельному гражданину, семье, социально-демографической группе) нормирования. Социальный норматив устанавливается либо в процентах, либо в стоимостном выражении.

Социальный стандарт — устанавливаемая мера потребления гражданами соответствующих социальных благ и услуг не ниже минимально допустимых размеров. Нормируются продукты питания, предметы потребления, лекарства, социальные услуги и т. д.

Цель создания единой государственной системы социального нормирования — установить на всей территории РФ единые условия социального разви-

тия, социальной поддержки и социальной защиты населения, т. е. единые условия реализации социальной политики государства.

Основная масса социальных норм и нормативов, действующих ныне в экономике РФ, связана с регулированием важнейших областей жизнедеятельности населения. К ним относятся сферы:

- труда, трудовых отношений и охраны труда;
- занятости населения;
- формирования и развития трудового и кадрового потенциала;
- пенсионного обеспечения;
- стипендиального обеспечения;
- социальной поддержки и социальной защиты граждан.

В сфере труда, трудовых отношений и охраны труда действуют:

- гарантируемый минимальный размер оплаты труда;
- тарифные сетки по оплате труда;
- стандарты безопасности труда, нормы и правила по охране труда, гигиенические нормативы, санитарные нормы и правила, перечни производств, работ, профессий и должностей с вредными и опасными условиями труда;
- льготы, получаемые работниками в связи с вредными и опасными условиями труда;
- продолжительность рабочего времени, выходные и праздничные дни, ежегодный отпуск.

В сфере занятости населения предусмотрены:

- защита от безработицы (пособия по безработице, стипендии на период учебы, компенсации работникам при переводе их на другую работу);
- государственная помощь в поддержании, реконструкции и создании рабочих мест;
- организация общественных работ.

В сфере формирования и развития трудового и кадрового потенциала страны введены:

- государственные профессиональные стандарты, соответствующие международным требованиям, для аттестации персонала;
- общероссийская система подготовки и переподготовки кадров, дополнительное профессиональное образование.

В сфере социального обеспечения объектами социального нормирования выступают размеры и виды пенсий (пенсии по старости, инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет, в связи с особыми условиями труда, пенсии в связи с работой на Крайнем Севере, социальные пенсии, льготные пенсии).

В сфере стипендиального обеспечения студентов государственных и муниципальных высших учебных заведений среднего специального и начального профессионального образования, подготовки докторантов и аспирантов нормированы минимальные размеры стипендий конкретных категорий обучающихся, а также минимально допустимые размеры стипендиальных фондов соответствующих учебных заведений.

В сфере социальной поддержки и социальной защиты граждан законом установлены:

- социальные выплаты и пособия малоимущим, инвалидам, пожилым гражданам, участникам Великой Отечественной войны и приравненным к ним лицам, семьям военнослужащих, погибших в вооруженных конфликтах, и иным лицам;
- государственные пособия гражданам по безработице, в связи с рождением и воспитанием детей, несчастным случаем на производстве и профессиональным заболеванием, по временной нетрудоспособности, беженцам и вы-

- нужденным переселенцам, уволенным с военной службы, на санаторно-курортное лечение, оздоровление детей, на погребение и в иных случаях;
- нормы и нормативы бесплатного или за доступную плату предоставления жилья (субсидии на строительство жилья) малоимущим, уволенным с военной службы и иным лицам;
- льготы и субсидии по оплате: жилищно-коммунальных услуг; за пользование телефоном и радиоточкой; за проезд на транспорте;
- нормы и нормативы предоставления бесплатного питания учащимся общеобразовательных школ и профессиональных учебных заведений из многодетных семей;
- бесплатная медицинская помощь в государственных, муниципальных и других учреждениях;
- бесплатное дошкольное, основное общее и среднее профессиональное образование в государственных, муниципальных и других образовательных учреждениях;
- государственная поддержка развития культуры;
- социальное обслуживание престарелых, инвалидов, детей-сирот.

Социальные нормы и нормативы, а в последнее время и государственные минимальные социальные стандарты (ГМСС) определяют систему типичных требований, предъявляемых социальными объектами друг к другу в ходе их взаимодействия, регламентируют значения важнейших социальных показателей.

В связи с многообразием разного рода социальных норм и нормативов их можно классифицировать по ряду признаков.

По времени действия они подразделяются на:

- временные, т. е. устанавливаемые на определенный период времени;
- длительные или стабильные, действующие весь период хозяйствования;
- опытные, создаваемые опытным путем, когда нет аналогов или фактически невозможно жесткое научно обоснованное нормирование.

По содержанию предмета нормирования предусматриваются нормы расхода:

- материальных ресурсов;
- труда;
- финансовых ресурсов;
- ресурсов природы (воды, рекреационных ресурсов и т. д.).

По отраслевому признаку выделяются нормы и нормативы:

- здравоохранения;
- просвещения;
- строительства (строительные нормы и положения — СНиПы) и т. д.

По своему статусу социальные нормы и нормативы делятся на:

- государственные, устанавливаемые в виде социальных гарантий, предусмотренных в законодательном порядке (размеры пенсий, пособий и т. д.);
- ведомственные расчетного характера.

Некоторое представление о размерах действующих в нашей стране социальных норм и нормативов дают данные табл. 20.2.

В законодательном порядке определена номенклатура бесплатных и льготных (частично оплачиваемых населением) социальных услуг, оказываемых учреждениями образования, здравоохранения, культуры, социального обслуживания и жилищно-коммунальной сферы, а также установлены типы и виды учреждений и организаций, занимающихся оказанием этих услуг. Кроме того, российским законодательством введены отдельные нормативы финансирования образования, просвещения, здравоохранения и культуры. Например, в ст. 40 п. 1 федерального закона «Об образовании» указан норматив ежегодного выделения финансовых ресурсов на нужды образования — не менее 10% национального дохода страны. При этом доля расходов на финансирование высшего профессионального образования не может составлять менее 3% расходной части федерального бюджета.

Таблица 20.2

Нормы и нормативы развития отраслей сферы обслуживания населения

	Единица измерения	Города и рай- поселения	Сельская местность	Нормативный источник
1	2	3	4	5
Жилой фонд (до 2000 г.)	м ² общей площади на 1 чел.	17,6	17,6	Жилищный кодекс РСФСР
Водоснабжение	литр на чел. в сутки	410	145	СНиП п. 31-74 «Водоснабжение»
Канализация	% отведе- ния	88	88	СНиП п. 31-74 «Канализация»
Газоснабжение	сетевой газ, м ³ на чел. в год	100 — при наличии центрального водоснабжения 200 — при горячем водоснабжении от газовых водонагревателей 145 — при отсутствии источников газоснабжения 165 — в сельской местности		
Гостиницы и дома отдыха для приезжих	мест на 1000 жителей	3-6		СНиП п. 60-75 п. Т. 9 табл. 60
Пассажирский транспорт	метров путей на км ²	1500-2000	-	СНиП п. 60-75
Прачечные (производственные мощности)	кг сухого белья в смену на 1000 жителей	120	40	Временные указания по составлению перспективных планов развития предприятий обслуживания населения
Бани (единовременная вместимость)	мест на 1000 жителей	2	7	Гос. комитет по гражданскому строительству и архитектуре при Госстрое М.: Стройиздат, 1997
Предприятия бытового обслуживания населения	раб. мест на 1000 жителей	8	4	СНиП п. 60-75 П. 6.24
Детские дошкольные учреждения: ясельные 1) младшая: 8 мес.-1 год 2) средняя: 1-2 года 3) старшая: 2-3 года	детей на 1000 жителей	15 20 20	15 20 20	СНиП п. 64-80 часть 11 гл. 64
Дошкольные группы: 1) младшая: 3-4 года 2) средняя: 4-5 лет 3) старшая: 5-6 лет	детей на 1000 жителей	25 25 25	25 25 25	СНиП п. 64-80 часть 11 гл. 64
Больницы	мест на 1000 жителей	138,6	138,6	Утверждены коллегией Минздрава с 1983 по 1991 г.
Врачебные кафедры	чел. на 1000 жителей	45,84	45,84	Утверждены коллегией Минздрава с 1983 по 1991 г.

Окончание табл. 20.2

1	2	3	4	5
Торговая сеть Магазины В том числе: продовольственные непродовольственные	торговая площадь, м ² на 1000, жителей	230 90 140	255	Приказ Минторга СССР Госгражданстроя
Общественное питание: при общеобразова- тельных школах при вузах и сузах при ПТУ общедоступная сеть	посадочных мест на 1000 жителей	250 200 330 40	250 200 330 31	Постановление Госплана СССР от 31.03.80 г. № 63 Постановление Центросоюза от 26.08.83 г. Протокол № 2

Некоторые одобренные Правительством РФ социальные нормы и нормативы, в частности нормативы обеспеченности населения учреждениями культуры, разработаны для населенных пунктов, различных по численности жителей, с выделением центров субъектов РФ (республиканских, краевых, областных) и центров райгоробъединений, а также для разных районов города. Действующие в РФ социальные нормы и нормативы учитывают региональные особенности: природно-климатические, расселенческие, демографические и др. Это происходит, например, при расчетах размеров и структуры МПБ в разрезе 16 территориальных зон РФ.

На основании принятых федеральных социальных норм и нормативов, а также социальных стандартов определяются потребности в текущих расходах на социальные цели из бюджетов соответствующих уровней.

Принципиально новые социальные нормативы развития здравоохранения легли в основу Программы государственных гарантий обеспечения граждан РФ бесплатной медицинской помощью. На основании соответствующих социальных норм определяются подушевые нормативы финансирования здравоохранения за счет средств бюджетов всех уровней, средств обязательного медицинского страхования и других поступлений.

Существенно расширилась сфера использования социальных норм и нормативов в области социального страхования. До принятия Федерального закона о едином социальном налоге в стране действовала система страховых взносов, взимаемых в фонды социального назначения. Страховые взносы составляли 38,5% от размера начислений на фонд оплаты труда, в том числе в Фонд социального страхования РФ — 5,4%; Пенсионный фонд РФ — 28; Государственный фонд занятости населения РФ — 1,5; фонды обязательного медицинского страхования — 3,6%. Кроме того, в Пенсионный фонд РФ отчислялся 1% непосредственно из заработной платы работников.

Поскольку без применения многоуровневого социального нормирования в условиях рыночных механизмов хозяйствования практически невозможно обосновать размеры бюджетного финансирования процессов социального развития, социальной поддержки и социальной защиты населения, то в настоящее время ведется активная работа в этой области не только на федеральном, но на региональном (субъекты РФ) и муниципальном уровнях.

Тем не менее в сфере формирования и использования социальных норм и нормативов на всех уровнях сохраняется ряд существенных недостатков.

1. Разработка качественно новой, адекватной рыночным условиям хозяйствования системы социального нормирования и механизмов ее реализации в РФ носит четко выраженный конъюнктурный характер: слабо учитываются сложность и быстрая изменчивость социальных процессов, протека-

ющих в российском обществе, а также социальные последствия применения нормативов.

2. Отсутствует единая методологическая основа формирования отраслевых и региональных социальных норм и нормативов, нет механизма финансирования их реализации.

3. Размеры социальных норм и нормативов постоянно пересматриваются, что приводит к дестабилизации деятельности подразделений социальной сферы и заметным колебаниям в уровне потребления социальных благ и услуг.

4. Явно выражена тенденция расширения практики получения социальных льгот различными категориями и социально-демографическими группами населения РФ. Число социальных льгот и граждан, их получающих, существенно превышает реальные возможности экономики страны.

5. Отсутствуют единая скоординированная по уровням хозяйственного руководства организационная система управления социальным нормированием в РФ и система социальных гарантий гражданам страны, закрепленные Конституцией РФ.

6. Не все сферы социального нормирования в РФ подкреплены соответствующей законодательной базой.

20.5.3. Государственные минимальные социальные стандарты

Как инструмент регулирования процессов социального развития, социальной поддержки и социальной защиты населения в новых рыночных условиях государственные минимальные социальные стандарты вводятся в практику хозяйствования федеральными законами «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации» и Бюджетным кодексом Российской Федерации.

В настоящее время работа по созданию и принятию отдельных отраслевых систем социальной стандартизации проводится в рамках подготовки следующих федеральных законов РФ:

- «О государственном образовательном стандарте основного общего образования»;
- «О государственном страховании по временной нетрудоспособности, материнству и на случай смерти»;
- «О здравоохранении в Российской Федерации»;
- «Об общих принципах, критериях и условиях предоставления социальных выплат и льгот, разграничении источников их финансирования»;
- «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» и др.

Создание единой общенациональной системы социальной стандартизации выступает одним из важнейших условий укрепления местного самоуправления и федерализма в нашей стране, средством роста управляемости социальных процессов. Формируется качественно новый механизм государственной поддержки отраслей социальной сферы, позволяющий перейти от постатейного к подушевому финансированию расходов бюджетов всех уровней на социальные нужды.

ГМСС — устанавливаемый законом минимально необходимый объем социальных гарантий (выражаемый в нормах и нормативах социальной защиты) предоставления населению общественных социальных благ и услуг, финансируемых из бюджетов всех уровней и государственных фондов социального назначения.

Систему ГМСС составляют:

- области и объекты социальной стандартизации;
- социальные нормы и нормативы, определяющие минимально необходимый уровень гарантий социальной защиты населения;

- технология разработки и изменения стандартов;
- научное, проектное и статистическое обеспечение разработки и реализации ГМСС;
- организационные структуры управления системой государственной социальной стандартизации, включающие органы исполнительной и представительной власти РФ, субъектов РФ и органы местного самоуправления.

Поскольку ГМСС — это социальные стандарты федерального уровня, то их минимальный размер постоянно (примерно раз в пять лет) пересматривается в сторону увеличения по мере роста ресурсных возможностей экономики, направленных на социальное развитие, социальную поддержку и социальную защиту населения. В субъектах РФ и отдельных муниципальных образованиях могут быть установлены региональные и местные социальные стандарты, превышающие уровень федеральных ГМСС. Средства на эти цели поступают не из федерального бюджета, а из других источников (от спонсоров, зарубежной гуманитарной помощи и т. д.).

Исходя из конституционных прав и социальных гарантий ГМСС применяются в области доходов населения, социальной поддержки и социального обслуживания граждан, в сфере образования, здравоохранения, культуры, в жилищно-коммунальной сфере и юридической помощи гражданам. Эти объекты и сферы в свою очередь определяют систему приоритетов федерального (РФ), регионального (субъектов РФ) и муниципального финансирования социальных процессов.

Конституцией РФ не гарантируется предоставление бесплатных и льготных услуг туризма, физической культуры, санаторно-курортного обслуживания и организации досуга детей и подростков, поэтому эти виды услуг исключаются из числа объектов ГМСС и предоставляются населению исключительно на платной основе.

Поскольку состояние охраны труда и техники безопасности обусловлено действием производственных факторов и зависит от качества техники и технологии производства, они также не входят в систему ГМСС, а соблюдение норм и нормативов охраны труда и техники безопасности осуществляется за счет собственных средств предприятий и организаций. В тех отраслях экономики, которые содержатся за счет ассигнований из соответствующих бюджетов, затраты на эти цели включаются в общие нормативы финансового обеспечения ГМСС.

В систему ГМСС не входят также стандарты в области охраны окружающей среды, так как эта функция государственной деятельности не относится к сфере социальной политики. В систему ГМСС не включаются и показатели возмещения ущерба, нанесенного здоровью или имуществу граждан экономическими правонарушениями.

Становление системы ГМСС в нашей стране осуществляется на договорной основе, позволяющей согласовывать возможности и интересы личности, общества и государства в лице органов федеральной, региональной и муниципальной власти.

Сочетание этих возможностей и интересов достижимо только при соблюдении следующих основных принципов.

1. Доходы и расходы на социальные нужды закрепляются за бюджетами всех уровней в соответствии с разграничением полномочий органов власти и с учетом переноса бремени социальных расходов на соответствующие уровни.

2. Недопустимо строить систему ГМСС, ориентируясь лишь на критический уровень финансирования социальной сферы и необходимость финансовой поддержки малообеспеченных слоев граждан.

3. ГМСС и финансовые нормативы должны устанавливаться не менее чем на 5 лет, чтобы они определяли среднесрочные и долгосрочные направления государственной политики в социальной сфере.

4. Поэтапный переход к полному финансированию ГМСС по мере экономического роста и увеличения финансовых возможностей страны.

5. Ежеквартальная индексация в соответствии с ростом розничных цен на потребительские товары и тарифов на платные услуги величины нормативов бюджетной обеспеченности и реализации ГМСС.

6. Исключение какой-либо территориальной дифференциации ГМСС и нормативов финансового их обеспечения при предоставлении услуг образования, лечения и диагностики, социального обслуживания. Это касается и номенклатуры бесплатных услуг.

7. Территориальная дифференциация основной части ГМСС с выделением однородных субъектов РФ по социально-экономическому развитию и природно-климатическим условиям.

8. Использование в финансовом обеспечении текущих затрат для каждого субъекта РФ коэффициентов, учитывающих кадровый и материальный потенциал развития конкретных отраслей социальной сферы регионов, среднюю величину ее учреждений и густоту их сети.

9. Введение региональных социальных стандартов, дифференцированных по отдельным категориям, функциональным типам поселений, типичным муниципальным образованиям.

10. Установление некоторых МГСС, дифференцированных по основным социально-демографическим группам населения регионов (трудоспособное население, пенсионеры, дети), например, прожиточного минимума.

Кроме того, должны неукоснительно выполняться такие принципы, как:

- общедоступность социальной защиты, бесплатность и частичная платность услуг вне зависимости от социального статуса граждан, уровня их доходов, пола, возраста и места жительства;
- целевое, адресное и подушевое обеспечение ГМСС из бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов;
- заявительность граждан при назначении им социальных выплат и государственных пособий;
- эффективность и экономность использования финансовых, трудовых и материальных ресурсов при соблюдении ГМСС;
- транспарентность (прозрачность) бюджетного и внебюджетного финансирования реализации ГМСС;
- государственное регулирование тарифов на частично платные услуги;
- гласность, т. е. обязательное информирование населения через средства массовой информации о ГМСС, их разработке, утверждении, применении и финансовом обеспечении, а также открытость для общества процедур рассмотрения и принятия решений при формировании и применении системы ГМСС.

Набор ГМСС ограничивается наиболее важными, обобщающими долговременными показателями, к которым относятся:

- прожиточный минимум;
- минимальные доходы в виде минимального размера оплаты труда и др.;
- номенклатура, перечни и наборы бесплатных и льготных (частично платных) общедоступных услуг, оказываемых населению за счет финансирования из бюджетной системы РФ;
- контингенты населения, имеющие право на получение социальной помощи;
- стандарты необходимых требований и технологий предоставления социальных услуг;

- нормы обеспечения населения социальными услугами и соответствующими учреждениями;
- нормы кадрового, материально-технического и другого обеспечения учреждений социального обслуживания населения.

Основные МГСС дополняются стандартами материально-технического обеспечения учреждений социальной сферы. К этим стандартам относятся, например, нормы площади помещений, технического оснащения, нормы питания, обслуживания, личного инвентаря в учреждениях социального обслуживания населения, здравоохранения, просвещения и т. п. При разработке таких стандартов учитывается специфика деятельности отраслей социальной сферы и специфика обслуживаемого контингента (школьники, студенты, пенсионеры и т. д.). Например, нормы наполняемости классов общеобразовательных школ, нормы наполняемости студенческих групп, число посадочных мест в вагонах поездов и т. д.

В последнее время особое значение приобретает включение в систему ГМСС (эталонов) медицинских технологий, устанавливающих гарантированный объем диагностических, лечебных и профилактических процедур, а также требований к результатам, качеству лечения и профилактике заболеваний. Причем только на базе этих стандартов может быть основана правовая защита пациентов. Практика таких стандартов уже получила широкое применение в зарубежных странах, например, медицинские протоколы в Германии.

Система ГМСС используется для расчетов нормативов бюджетного финансирования текущих расходов на социальные нужды:

- по отдельным видам услуг и в целом по отрасли — душевые нормативы;
- по разным типам и видам учреждений социальной сферы.

В условиях становления экономики рыночного типа особое значение приобретают нормативы, связанные с развитием и совершенствованием межбюджетных отношений, в частности, нормативы финансирования текущих затрат по отдельным отраслям социальной сферы и нормативы, связанные с созданием системы социальной защиты населения — показатели минимальной потребности в бюджетных средствах в расчете на одного жителя страны, региона, муниципального образования. На их основе рассчитываются минимальные размеры доходов и расходов бюджетов всех уровней.

В соответствии со складывающейся в РФ системой бюджетного федерализма, закрепленной в новом Бюджетном кодексе РФ, разрабатываемые стандарты (удельные капитальные вложения на строительство учреждений социальной сферы) положены в основу определения текущих расходов бюджетов различных уровней, за счет средств которых осуществляется строительство объектов социальной сферы. Текущие расходы будут финансироваться из бюджета текущих расходов, расходы на капитальное строительство — из бюджета развития.

В последнее время в систему ГМСС в качестве социальных нормативов входят показатели долей ВВП или долей бюджетных расходов на финансирование образования, здравоохранения, культуры и т. д. Поэтому на основе МГСС можно определять реальную минимальную потребность региональных (субъектов РФ) и муниципальных (районных, городских) бюджетов в финансовых средствах на социальные нужды и перераспределять и закреплять доходы по уровням бюджетной системы (налоги, обязательные платежи и сборы, акцизы и т. д.). Такой подход позволяет перевести подавляющую часть региональных и муниципальных образований на самообеспечение и самообслуживание за счет расширения доходной базы бюджетов соответствующих уровней. А доходную базу бюджетов соответствующих уровней можно поднять только за счет реального развития производства, расширения налоговых поступлений в бюджет. Одновременно такой подход упорядочит движение межбюджетных финансо-

вых потоков, будет способствовать росту уровня жизни населения, повышению потенциала и качества услуг социальной сферы.

Важнейшие социальные последствия создания и использования системы ГМСС прямо зависят от эффективности действий организационной структуры управления социальной стандартизацией, адекватной условиям хозяйствования. Разработка и внедрение организационной системы управления ГМСС не требует дополнительных финансовых затрат, так как строится на базе уже действующих структур. К числу таких организационных структур управления относятся:

- в области доходов, социальной поддержки и социального обслуживания — Министерство труда и социального развития РФ во взаимодействии с Государственным фондом занятости населения РФ, Фондом социального страхования РФ, Пенсионным фондом РФ; финансовое обеспечение государственных пособий беженцам и вынужденным переселенцам осуществляется Федеральной миграционной службой;
- в области здравоохранения — Министерство здравоохранения РФ во взаимодействии с Фондом обязательного медицинского страхования РФ;
- в области образования — Министерство образования РФ;
- в области культуры — Министерство культуры РФ;
- в жилищно-коммунальной сфере — Государственный комитет РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике;
- в области юридической помощи гражданам — Министерство юстиции РФ.

Общие вопросы установления и применения ГМСС в РФ решает Минэкономики РФ, вопросы финансирования реализации ГМСС — Минэкономики РФ совместно с Минфином РФ. Ответственными за комплексное применение ГМСС в субъектах РФ выступают Министерство региональной политики РФ и Министерство национальной политики РФ.

20.6. Минимальные потребительские бюджеты

20.6.1. Общие положения и понятия

О значимости разработки минимальных потребительских бюджетов (МПБ) в реализации активной социальной политики государства свидетельствует то, что она стала обязательным условием перехода нашей экономики к рынку и осуществляется на основе Указа Президента РФ от 2 марта 1992 г. № 210 «О системе минимальных потребительских бюджетов». Указ Президента РФ и принятый Государственной думой в 1997 г. федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» обязуют федеральные и региональные органы исполнительной власти определять в целом по стране и по отдельным субъектам РФ прожиточный минимум (ПМ) исходя из ресурсных возможностей в целом и на местах.

Минимальный потребительский бюджет представляет собой стоимостную оценку натурального набора прожиточного минимума с учетом расходов на налоги и другие обязательные платежи.

МПБ как инструмент активной социальной политики государства используется в качестве:

- базы для адресной социальной политики государства;
- целевых ориентиров при регулировании доходов и потребления малообеспеченных групп населения;
- мерила оценки уровня материальных и финансовых ресурсов, необходимых для реализации текущих и перспективных социальных программ, программ оказания натуральной помощи малообеспеченным слоям населения;

- обоснования размеров минимальной оплаты труда и трудовой пенсии по старости;
- одного из критериев малообеспеченности, дающих право на получение различного рода социальных выплат, материальной помощи.

Использование МПБ при проведении адресной социальной политики государства особенно важно в сегодняшней социально-экономической ситуации, когда продолжается снижение реальных доходов населения и объемов производства товаров и услуг. В этих условиях материальные и финансовые возможности социальных преобразований весьма ограничены и реализуемые государством программы должны быть нацелены на поддержку самых низкодоходных и малообеспеченных слоев населения.

Расчеты МПБ в отраслевом разрезе и по отдельным профессиональным группам населения могут быть использованы в качестве информационных материалов при оформлении коллективных договоров и отраслевых тарифных соглашений.

Наряду с прожиточным минимумом при решении конкретных социальных задач могут использоваться и другие критерии малообеспеченности, отражающие соответствующие социальные потребности и имеющие ресурсные ограничения. К таким социальным задачам относятся: выдача льготных кредитов на жилищное строительство, льготы по оплате услуг детских дошкольных учреждений и т. п.

В соответствии с федеральным законом «О прожиточном минимуме» (1997 г.) и на основе постановления Правительства РФ от 17 февраля 1999 г. за № 192 разработаны Методические рекомендации по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации. Эти рекомендации подчеркивают обязательность:

- разработки МПБ в целом по стране и отдельным субъектам РФ по единой методологии и общей методике;
- использования МПБ как социальных нормативов при прогнозировании минимального уровня жизни населения, определении минимальных размеров заработной платы, пенсий, стипендий и других социальных пособий, а также расходов государства на питание в учреждениях здравоохранения, интернатах, школах и детских дошкольных учреждениях;
- утверждения объемов и структуры МПБ органами исполнительной власти РФ и субъектов РФ;
- дифференцированного подхода к разработке МПБ в разрезе основных социально-демографических групп населения и регионов страны;
- использования при составлении МПБ научно обоснованных норм и нормативов потребления продовольственных и непродовольственных товаров и услуг;
- оценки стоимостного размера МПБ на базе средних цен товаров и тарифов на платные услуги с учетом всех видов торговли и источников поступления товаров и услуг;
- формирования натурально-вещественной структуры сбалансированного набора товаров и услуг по следующим основным статьям расходов человека или семьи:
 - а) питание: хлеб и хлебобудничные изделия; молоко и молочные продукты; мясо и мясные продукты; масло животное; масло растительное; яйца; рыба и рыбные продукты; картофель; овощи и бахчевые; фрукты и ягоды; маргарин; сахар и кондитерские изделия; прочие продукты;
 - б) одежда, белье, обувь;
 - в) лекарства, предметы санитарии и гигиены;
 - г) мебель, предметы культурно-бытового и хозяйственного назначения;

- д) жилищные и коммунальные услуги;
 - е) культурно-просветительные мероприятия и отдых;
 - ж) бытовые услуги, услуги транспорта, связи;
 - з) пребывание детей в дошкольных учреждениях.
- учета в составе расходов МПБ налогов, платежей и взносов;
 - учета государственными органами, занимающимися разработкой МПБ, альтернативных расчетов профсоюзов, обществ защиты потребителей и других общественных союзов и объединений граждан;
 - систематического пересмотра (не менее 1 раза в год) органами государственной власти всех уровней стоимостного и натурально-вещественного состава МПБ, с учетом роста ИПЦ и пересмотра потребительской корзины (раз в 5 лет);
 - регулярной публикации в официальных изданиях сведений о стоимости и структуре МПБ;
 - формирования и использования МПБ при разработке «пакета» социальных программ.

Методические рекомендации подготовлены в целях определения потребительской корзины для:

1) основных социально-демографических групп населения (трудоспособное население, пенсионеры и дети) в целом по РФ с учетом половозрастных особенностей потребления ими продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг;

2) основных социально-демографических групп населения в субъектах РФ с учетом природно-климатических условий, национальных традиций и местных особенностей потребления ими продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг.

Такая двуединая цель подготовки методических рекомендаций определяет видовую специфику систем МПБ, разрабатываемых по России в целом и субъектам РФ.

Минимальные потребительские бюджеты рассчитываются, в частности, для:

а) трудоспособного населения страны, т. е. для мужчин в возрасте 16–59 лет и женщин в возрасте 16–54 года, за исключением неработающих инвалидов 1 и 2 групп;

б) пенсионеров, т. е. мужчин в возрасте от 60 лет и женщин в возрасте от 55 лет, а также лиц, получающих пенсию по инвалидности;

в) детей в возрасте от 0 до 16 лет.

В результате получают величину МПБ на:

а) душу населения РФ и субъектов РФ в среднем;

б) семью в среднем;

в) детей до 16 лет, с разбивкой по возрасту: 0–6 лет, 7–15 лет;

г) трудоспособных граждан страны и субъектов РФ в половом разрезе;

д) пенсионеров по труду и инвалидности.

Это позволяет охватить расчетами практически любых по составу типов российских семей и социально-демографических групп населения (супружеская пара с детьми, супружеская пара без детей, одинокий пенсионер, семья с детьми и пенсионерами обоих полов, семья без детей с одним пенсионером и т. п.).

Для определения минимального набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг в субъектах РФ эти субъекты распределяются по зонам, сформированным исходя из природно-климатических условий, национальных традиций и местных особенностей потребления. Одновременно с учетом этих объективных факторов учитываются факторы субъективного характера, также оказывающие значительное влияние на величину потребитель-

ских расходов семей и социально-демографических групп. Так, для двоих, проживающих вместе, плата за жилье (за исключением некоторых видов коммунальных платежей) становится почти в 2 раза меньше по сравнению с отдельным проживанием. Это можно отнести и к расчетам расходов на покупку товаров длительного пользования.

20.6.2. Расчет потребительской корзины по Российской Федерации в целом

Определение потребительской корзины в целом по РФ включает расчеты:

- минимального набора продуктов питания;
- минимального набора непродовольственных товаров;
- минимального набора услуг.

Расчет минимального набора продуктов питания, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности, предусматривает:

- удовлетворение потребностей основных социально-демографических групп населения в пищевых веществах исходя из химического состава и энергетической ценности продуктов питания;
- применение сложившейся структуры питания с учетом фактического потребления продуктов в малоимущих семьях;
- выбор продуктов, позволяющих организовать здоровое питание при минимальных затратах.

Минимальный набор продуктов питания базируется на минимальных нормах потребления продуктов питания, предложенных Институтом питания АМН РФ, Институтом социально-экономических проблем народонаселения и Министерством труда и социального развития РФ с участием иностранных экспертов. Он прошел экспертизу специалистов Всемирной организации здравоохранения — ВОЗ.

В основу разработки набора продуктов питания положены:

а) нормы физиологических потребностей в пищевых веществах и энергии для различных групп населения РФ и рекомендации ФАО/ВОЗ/УСОН 1986 г. о потребности человека в энергии и белке;

б) сведения о химическом составе и энергетической ценности, величине съедобной части пищевых продуктов и потерях пищевых веществ в процессе кулинарной обработки и приготовления пищи;

в) данные об усвояемости белка и содержании в нем незаменимых аминокислот.

Продуктовая корзина потребительского минимума для различных групп населения формируется с учетом следующих требований:

- полное удовлетворение потребности в основных пищевых веществах и энергии;
- возможность разнообразить рацион при минимальной стоимости корзины;
- приближение состава корзины к традиционно потребляемому населением РФ набору продуктов питания.

Предполагается также, что в семьях с низкими доходами практически отсутствуют потери продуктов в процессе их потребления. Все приобретенные продукты полностью используются на пищевые цели.

Расчет химического состава и энергетической ценности минимального набора продуктов питания проводится с учетом их потерь при кулинарной обработке.

Минимальный набор продуктов питания для трудоспособного населения формируется исходя из физиологических особенностей организма мужчин и женщин, не занятых тяжелым физическим трудом. У пенсионеров учитывается возрастное снижение потребности в энергетической ценности питания. Что касается детей, то минимальный набор продуктов должен обеспечить им пол-

ноценное питание, необходимое для роста здорового организма (в возрасте 0–6 лет), а также дополнительное питание для активного социального и физического развития (в возрасте 7–15 лет).

Расчет минимального набора непродовольственных товаров должен учитывать:

- удовлетворение потребностей основных социально-демографических групп населения в непродовольственных товарах исходя из возрастных особенностей и необходимости защиты организма от воздействия окружающей среды;
- сложившийся уровень обеспеченности непродовольственными товарами малоимущих семей;
- минимальную обеспеченность, минимальное разнообразие, низкую розничную цену, доступность непродовольственных товаров.

В минимальный набор включаются две группы товаров — непродовольственные товары:

- индивидуального пользования;
- общесемейного пользования.

В группу непродовольственных товаров индивидуального пользования входят: одежда, обувь, школьно-письменные товары. При формировании минимального набора в расчет принимаются:

- количественное разнообразие товаров для женщин, обусловленное физиологическими особенностями их организма;
- более частая обновляемость товаров для трудоспособного населения, связанная с его социальной и физической активностью;
- более гибкая обновляемость товаров для детей, вызванная естественным ростом их организма.

Группу непродовольственных товаров общесемейного пользования составляют:

- постельное белье;
- товары культурно-бытового и хозяйственного назначения;
- предметы первой необходимости;
- предметы санитарии и гигиены;
- лекарства.

Предметы первой необходимости, санитарии, гигиены и лекарства включаются в состав набора товаров общесемейного пользования в процентах к общей величине расходов на непродовольственные товары, рассчитанной по данным систематических статистических обследований.

Минимальный набор непродовольственных товаров общесемейного пользования формируется в расчете на среднестатистическую семью.

Расчет минимального набора услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности, должен предусматривать:

- удовлетворение потребности основных социально-демографических групп населения в жилье, организации быта, передвижении;
- уровень пользования транспортными услугами;
- платный характер оказания услуг.

Минимальный набор услуг включает в себя жилищно-коммунальные, транспортные услуги и другие виды услуг.

К жилищно-коммунальным услугам относятся: обеспеченность жильем, отопление, холодное и горячее водоснабжение и водоотведение, газо- и энергообеспечение.

Обеспеченность жильем учитывается в соответствии с установленным законодательством РФ стандартом социальной нормы площади жилья на одного члена семьи, состоящей из трех и более человек. Отопление, холодное и горячее водоснабжение и водоотведение, газо- и энергообеспечение включаются в

минимальный набор услуг исходя из отраслевых норм расхода воды, электроэнергии и газа на бытовые нужды и расхода энергии, необходимой для отопления жилья.

При формировании объема транспортных услуг принимаются во внимание:

а) большее количество поездок трудоспособного населения — по сравнению с детьми, пенсионерами, женщин с хозяйственными и культурными целями — по сравнению с мужчинами, жителей крупных населенных пунктов, пользующихся несколькими видами транспорта, — по сравнению с проживающими в небольших поселках;

б) льготы по оплате транспортных услуг, установленные для пенсионеров и детей.

Другие виды услуг (услуги связи, ремонт одежды и обуви, посещение парикмахерских, бань, прачечных, кинотеатров, театров и т. д.) представлены в минимальном наборе в процентах к общей величине расходов на услуги, определяемой по данным статистических обследований.

Услуги, оказываемые организациями здравоохранения, образования, культуры, социального обслуживания, в минимальном наборе услуг не представлены, поскольку в соответствии с законодательством РФ они предоставляются населению бесплатно за счет средств соответствующих бюджетов и государственных фондов социального назначения.

Транспортные услуги для пенсионеров и детей в возрасте 0–6 лет в минимальный набор услуг в целом по РФ не включаются.

В табл. 20.3 в качестве примера представлена действующая в РФ потребительская корзина.

Таблица 20.3

Потребительская корзина для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации *

	Единица измерения	Объем потребления на одного человека		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
1	2	3	4	5
Продукты питания				
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	кг в год	152	119	96
Картофель	кг в год	123,6	90	118
Овощи и бахчевые	кг в год	89,4	96,8	108,1
Фрукты свежие	кг в год	16,7	13,6	41
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	кг в год	20,3	18,8	23,9
Мясопродукты	кг в год	31,5	22,7	28,5
Рыбопродукты	кг в год	13,7	14,7	11,2
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	кг в год	210,7	199,5	295,6
Яйца	штук в год	165,6	90	169,8
Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг в год	12	10,2	10,3
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг в год	4,9	4,15	3,6

* Потребительская корзина может быть изменена федеральным законом.

Окончание табл. 20.3

1	2	3	4	5
Непродовольственные товары				
Верхняя пальтовая группа	штук	3	3	3
Верхняя костюмно-платьевая группа	штук	8	8	11
Белье	штук	9	10	11
Чулочно-носочные изделия	штук	7	4	6
Головные уборы и галантерейные изделия	штук	5	4	4
Обувь	пар	6	6	7
Школьно-письменные товары	штук	-	-	27
Постельное белье	штук	14	14	14
Предметы первой необходимости, санитарии и лекарства	штук	61	61	61
Товары культурно бытового и хозяйственного назначения	штук	19	19	19
Услуги				
Жилье	м ² общей площади	18	18	18
Центральное отопление	Гка в год	6,7	6,7	6,7
Холодное и горячее водоснабжение и водоотведение	л в сутки	285	285	285
Газоснабжение	м ³ в месяц	10	10	10
Энергоснабжение	кВт/ч в месяц	50	50	50
Транспортные услуги	поездок в год	619	-	396
Другие виды услуг	% общей величины расходов на услуги	15	15	15

20.6.3. Расчет потребительской корзины по субъектам РФ

Состав потребительской корзины и минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг в субъектах РФ определяется на основе зонирования территории России в зависимости от факторов, влияющих на размеры, структуру и особенности потребления. В отличие от действовавшего ранее ныне действующий минимальный потребительский набор рассчитывается не по 8, а по 16 зонам.

В основу зонирования положены важнейшие объективные характеристики:

- 1) природно-климатические и экологические условия;
- 2) особенности производства продуктов питания;
- 3) национальные традиции и местные обычаи питания;
- 4) сложившаяся структура питания с учетом фактического потребления продуктов в малоимущих семьях;
- 5) необходимость удовлетворения потребностей в пищевых веществах исходя из химического состава и энергетической ценности продуктов питания;
- 6) более высокая энергетическая ценность минимальных наборов продуктов питания для населения, проживающего в районах Севера.

Состав зон РФ, используемый при расчетах минимального набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, дан в табл. 20.4.

Таблица 20.4

Распределение субъектов Российской Федерации по зонам, сформированным в зависимости от факторов, влияющих на особенности потребления продуктов питания

Зона	Субъект Российской Федерации
1	Северная часть Республики Коми, северная часть Архангельской области, Мурманская область, Ненецкий автономный округ
2	Северная часть Республики Саха (Якутия), северная часть Красноярского края, Таймырский (Долгано-Ненецкий) автономный округ, Чукотский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ
3	Республика Саха (Якутия) (кроме северной части), северная часть Хабаровского края, Камчатская область, Магаданская область, северная часть Сахалинской области, Корякский автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, Эвенкийский автономный округ
4	Республика Карелия, Республика Коми (кроме северной части), Архангельская область (кроме северной части)
5	Вологодская область, Калининградская область, Кировская область, Костромская область, Ленинградская область, Новгородская область, Псковская область, Тверская область, Ярославская область, Санкт-Петербург
6	Удмуртская Республика, Пермская область, Свердловская область, Коми-Пермяцкий автономный округ
7	Алтайский край, Кемеровская область, Новосибирская область, Омская область, Томская область, Тюменская область
8	Республика Хакасия, Красноярский край (кроме северной части), Иркутская область
9	Республика Алтай, Республика Бурятия, Республика Тыва, Читинская область, Агинский Бурятский автономный округ, Усть-Ордынский Бурятский автономный округ
10	Приморский край, Хабаровский край (кроме северной части), Амурская область, Сахалинская область (кроме северной части), Еврейская автономная область
11	Брянская область, Владимирская область, Ивановская область, Орловская область, Рязанская область, Смоленская область, Тульская область, Москва
12	Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Чувашская Республика
13	Белгородская область, Воронежская область, Курская область, Липецкая область, Пензенская область, Самарская область, Тамбовская область, Ульяновская область
14	Республика Башкортостан, Курганская область, Оренбургская область, Челябинская область
15	Республика Калмыкия, Краснодарский край, Ставропольский край, Астраханская область, Волгоградская область, Ростовская область, Саратовская область
16	Республика Адыгея, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия — Алания, Чеченская Республика

Учет влияния отдельных факторов имеет определяющее значение при формировании натурального и стоимостного состава потребительских кор-

зин в разрезе выделенных зон. Особую роль играют природно-климатический и экологический факторы, оцениваемые по коэффициенту суровости климата.

Известно, например, что потребность организма в калориях в условиях холодного климата повышается в среднем на 20%. Ежедневная калорийность питания для мужчин 1 группы интенсивности труда в возрасте 18–40 лет на Севере должна быть на 450 калорий выше, чем в Центральной зоне, и на 600 калорий больше, чем в Южной. Возрастают потребности северян в одежде и обуви.

Специалисты Института географии РАН рассчитали интегральные коэффициенты суровости природных условий жизни населения, выраженные в 5-балльной системе по всем субъектам РФ.

Эти коэффициенты колеблются от 2,62 балла по Краснодарскому краю (наиболее благоприятный для проживания регион России) до 4,85 балла для Магаданской области (худший по условиям проживания суровый район).

На формирование материальных и социальных потребностей существенно влияют и демографические различия. В частности, есть четкая зависимость роста потребностей и возраста населения. Так, суточная калорийность пищи ребенка на 600–1200 калорий меньше, чем работающего взрослого.

Различаются потребности по полу, возрасту и составу семей. При расчетах количественной величины демографического фактора используется показатель доли лиц в трудоспособном возрасте в общей численности населения региона.

Влияние фактора принадлежности граждан к городскому (повышенные расходы на загородный отдых, оплата услуг городского транспорта и т. д.) и сельскому населению количественно учитывается через показатель доли городского населения региона в общей численности его населения.

Характер заселения (протяженность территории и затраты на поездки в центр по делам и т. д.) оценивается по интегральному показателю совокупных транспортных затрат. Эти различия по регионам РФ составили почти 600 процентных пунктов.

В соответствии с принятой в РФ сеткой зон, учитывающих влияние отдельных факторов формирования потребительской корзины, определяется химический состав и энергетическая ценность минимального набора продуктов питания для основных социально-демографических групп населения.

Набор непродовольственных товаров индивидуального пользования (одежда, обувь и т. д.) формируется в субъектах РФ под влиянием природно-климатических условий. Поэтому его рекомендуется определять с учетом группировки субъектов РФ по 3 крупным зонам (секторам): с холодным и резкоконтинентальным, умеренным, теплым климатом. Набор рассчитывается с учетом температурного режима, количества осадков и солнечных дней в году.

По непродовольственным товарам минимальный набор складывается на основе соответствующих величин по РФ в целом с учетом коэффициентов семейности в субъекте РФ.

При формировании минимального набора услуг также используется распределение субъектов РФ по 3 зонам (секторам), выделяемым в соответствии с географическим положением регионов. В расчет принимаются статистические наблюдения, продолжительность отопительного периода и светового дня.

Потребительская корзина в субъектах РФ определяется в соответствии с общими принципами и подходами, содержащимися в Методических рекомендациях по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации, утвержденных постановлением Правительства РФ от 17 февраля 1999 г. № 192.

20.7. Социальная защита населения как категория национальной экономики социально ориентированного типа

Появление категории «социальная защита населения» (СЗН) в нашей экономической теории и практике хозяйствования и отсутствие этой категории в недавнем прошлом объясняется следующими основными причинами:

- переходом экономики России к рынку без четкой и всесторонне обоснованной программы рыночных преобразований, приведшим к резкому спаду уровня жизни многомиллионных масс граждан России (примерно 35–40% населения страны). Обнищанию способствовали: либерализация цен, инфляция, рост безработицы, отсутствие четко организованной системы индексации денежных доходов и сбережений населения и т. д.;
- отсутствием скоординированных планов и программ решения задач перехода к рынку в рамках СНГ;
- отсутствием адекватной рыночным условиям хозяйствования законодательной базы, регулирующей различные стороны жизнедеятельности российского общества и государства;
- искусственно форсированным введением в экономику качественно нового типа распределительных отношений, что, с одной стороны, не позволило использовать положительный отечественный опыт прошлого, а с другой — не привело к появлению адекватных рыночным преобразованиям форм и методов управления доходами и потреблением населения;
- коммерциализацией (платностью) процессов получения социальных благ и услуг, ранее предоставлявшихся бесплатно практически каждому гражданину страны (бесплатное образование, бесплатное медицинское обслуживание и др.).

Граждане нашей страны привыкли получать основные социальные блага и услуги бесплатно по мере возникновения потребности в них. Об этом всегда заботилось государство. Поэтому при переходе к качественно иному характеру и содержанию производственных, в том числе и распределительных отношений нужна соответствующая реорганизация социальной политики и ломка сложившихся в прошлом стереотипов деятельности подразделений социальной сферы. Необходим качественно новый механизм государственного регулирования этих отношений, учитывающий возмездный, т. е. проводимый на платной основе, порядок получения социальных благ и услуг населением.

Создание общенационального механизма СЗН предполагает формирование такой его составляющей, как инструмент компенсации потерь в доходах и сбережениях граждан, вызываемых инфляцией, ростом безработицы, падением уровня и ростом стоимости жизни. Отечественный механизм СЗН должен учитывать позитивный опыт прошлого, менталитет России, ее национальный уклад и традиции. Российские особенности хозяйствования состоят в масштабности проводимых в стране социальных мероприятий, в порядке и способах компенсации потерь в доходах и сбережениях населения, в самих источниках финансирования средств, идущих на социальные цели. Об этом свидетельствует и сегодняшняя практика образования и использования общественных фондов потребления, и прошлый опыт государственного регулирования и контроля розничных цен на потребительские товары и тарифов на платные услуги, и результаты проведения денежных реформ (1947, 1961, 90-х гг.).

Систему социальной защиты и социальной поддержки граждан России нельзя замыкать исключительно на области распределительных отношений. Значительное место должно быть отведено проблемам личного и общественно-благополучия, вопросам продовольственной, фармацевтической, материальной безопасности.

Поскольку в условиях рынка гражданам страны предоставляется свобода выбора вида предпринимательской деятельности (ст. 2 ч. 1 и ст. 388 ч. 2 Гражданского кодекса РФ), то в экономике должны быть созданы условия для регулирования этой деятельности через организационно-экономические инструменты, дающие возможность всем желающим и способным законным путем получать доходы, достаточные для удовлетворения своих потребностей в жилье, пище, одежде, отдыхе, лечении, образовании и т. д. Всем, кто по тем или иным объективным и субъективным причинам не может самостоятельно обеспечивать себя (инвалиды, пенсионеры, многодетные семьи), должны быть предоставлены государственные гарантии (на уровне действующих социальных норм, нормативов и социальных стандартов) потребления. Одновременно должно удовлетворяться требование неукоснительного соблюдения интересов государства, общества, личности, а также отраслей, регионов и конкретных организационно-правовых структур хозяйствования, предусмотренных Гражданским кодексом РФ.

Иными словами, необходима такая система распределительных отношений, которая открывала бы гражданам не противоречащие закону способы и пути зарабатывания средств для обеспечения достойного уровня жизни работающих и членов их семей; максимально препятствовала бы процессам резкой поляризации доходов и потребления различных категорий населения и одновременно не приводила бы к уравниловке в этой сфере; создавала бы обязательный социальный минимум для всех; гарантировала бы соблюдение в стране социальной справедливости, гражданских прав и свобод и т. д.

Такая социальная политика государства требует обязательного выполнения гражданами своих обязанностей перед государством, например, соблюдения законов, своевременной и правильной уплаты налогов и т. д.

СЗН как категория национальной экономики социально ориентированного рыночного типа предполагает единство и взаимосвязь экономического, социального, правового (законодательного), политического, а также организационного аспектов.

СЗН это обязанность не только государства. Это функция предприятий, учреждений и организаций, общественных объединений граждан, например, профсоюзов, обществ потребителей, вкладчиков, ветеранов войны и труда и т. д. Это и функция органов, действующих от лица государства, таких, как Государственный фонд занятости РФ, Пенсионный фонд России, Фонд обязательного медицинского обслуживания, Фонд социального страхования и т. д. Кроме того, это функция самих граждан страны, призванных реализовать свои конституционные права и обязанности, выбирая место жительства, место работы или обучения по специальности и т. д.

Сложность национальной системы СЗН заключается в том, что приходится сводить в единое целое все уровни выполнения защитных функций:

- межстрановой (межгосударственный);
- федеральный (РФ);
- региональный (субъекты Федерации);
- межрегиональный (федеральные округа);
- отраслевой;
- межотраслевой;
- конкретных организационно-правовых структур хозяйствования;
- общественных организаций и объединений граждан;
- личностный.

Национальная система СЗН включает подсистемы социальной защиты:

- работающих в производственной и непроизводственной сферах экономики;
- безработных;
- молодежи;

- пенсионеров и инвалидов;
- военнослужащих всех родов войск;
- малообеспеченных и малоимущих членов общества и т. д.

Эти подсистемы имеют свои цели, задачи, формы и методы, свою организационную специфику и источники финансирования.

Для повышения эффективности функционирования общенациональной системы СЗН РФ и составляющих ее подсистем необходимо:

- шире использовать программно-целевой метод решения социальных задач и проблем, возникающих в процессе радикальных рыночных преобразований в экономике;
- законодательно закрепить приоритетные направления СЗН с учетом региональной и отраслевой специфики, применительно к отдельным социальным слоям и социально-демографическим группам населения;
- обеспечить сопоставимость структур и форм СЗН по всем уровням управления и реализации активной социальной политики посредством разграничения задач, функций, ответственности и приоритетов.

По мнению специалистов, в социальных программах по поддержанию уровня жизни и потребления населения РФ целесообразно выделить следующие основные блоки.

1. Меры по обеспечению государственных гарантий всем социально-демографическим группам и слоям населения (минимальные социальные нормы и нормативы заработной платы, пенсий, стипендий, социальных пособий и выплат и т. д.).

2. Меры по социальной поддержке трудоспособного населения, включая создание условий для самостоятельного решения проблем повышения уровня жизни семей.

3. Меры по адресной СЗ нетрудоспособных членов общества.

4. Меры по социальной защите граждан, попавших в сложные социальные ситуации, и маргинальных групп населения.

5. Ресурсное, информационное и организационное обслуживание и обеспечение программ социального развития, социальной поддержки и социальной защиты граждан страны.

При этом важнейшими составляющими системы обеспечения общественно необходимого бюджета материального достатка (социального минимума доходов) должны стать:

- обязательный систематический пересмотр минимальной заработной платы, пенсий, пособий и других минимальных доходов населения страны;
- систематическая корректировка фиксируемых показателей минимальных доходов в соответствии с ростом стоимости жизни;
- введение социальных пособий на проживание нетрудоспособных иждивенцев на местном уровне, например, пособия на «бедность»;
- сочетание денежных доплат малообеспеченным гражданам страны с другими формами социальной поддержки, в том числе натуральными и льготными выдачами (бесплатные продовольственные талоны, гарантированные наборы продовольственных товаров для ребенка, дотации на поддержание социально низких цен на предметы первой необходимости).

В соответствии с Указом Президента РФ от 27 марта 1993 г. № 405 большие задачи в области стабилизации уровня жизни населения, организации социальной помощи поставлены перед местными органами власти. Среди них:

- разработка и утверждение региональных программ СЗН с учетом мер по предоставлению малообеспеченным гражданам материальной и натуральной помощи;
- регулирование ценообразования на предметы потребления первой необходимости в пределах средств и возможностей регионов;
- влияние на ограничение стоимости важнейших видов услуг для населения.

20.8. Государственные внебюджетные социальные фонды

20.8.1. Сущность и функции внебюджетных социальных фондов

К числу наиболее важных и известных государственных внебюджетных социальных фондов относятся: Пенсионный фонд России (ПФР), Фонд социального страхования РФ (ФСС), федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования (ФФОМС и ТФОМС), а также Фонд инвалидов (ФИ), Фонд ветеранов (ФВ) и т. д. Все без исключения государственные внебюджетные социальные фонды осуществляют свою деятельность в соответствии с Конституцией РФ, законами РФ, указами Президента РФ, постановлениями и распоряжениями Правительства РФ, а также положениями о соответствующем фонде. Все эти фонды являются специализированными финансово-кредитными учреждениями при Правительстве РФ. Их бюджеты и использование утверждаются федеральными законами, а бюджеты региональные (для ФСС РФ и центральных отраслевых отделений) и отчеты об их использовании после рассмотрения правлением соответствующих фондов — председателями соответствующих фондов.

Все государственные внебюджетные социальные фонды имеют четкую ориентацию на соответствующий контингент граждан страны (пенсионеров, инвалидов, ветеранов и т. д.). Деятельность фондов направлена на решение социальных задач в рамках конкретной функции социальной политики государства (ФСС — социальная защита граждан, ПФР, ФВ и ФИ — социальная поддержка соответствующих групп населения и т. д.).

Денежные средства всех государственных внебюджетных социальных фондов находятся в государственной собственности РФ и не входят в состав бюджетов других фондов и изъятию не подлежат. Фонды имеют право и возможность выполнять отдельные банковские операции в порядке, установленном законодательством РФ о банках и банковской деятельности.

Как правило, все государственные внебюджетные социальные фонды имеют помимо федеральных и территориальные подразделения в составе отдельных субъектов РФ, что максимально приближает их к обслуживаемому контингенту. А у ФСС РФ наряду с территориальными в субъектах РФ есть еще свои подразделения в центральных отраслевых отделениях фонда.

Рассмотрим более подробно содержание, задачи и функции важнейших государственных фондов социального назначения.

Пенсионный фонд России образован постановлением Верховного Совета страны от 2 декабря 1990 г. № 2122-1 в целях государственного управления финансовыми средствами пенсионного обеспечения. ПФР обеспечивает:

1) целевой сбор и аккумуляцию страховых взносов, а также финансирование в предусматриваемом законодательством РФ порядке, расходов на:

- а) выплату государственных пенсий в соответствии с действующим на территории РФ законодательством, межгосударственными и международными договорами, в том числе государственных пенсий гражданам, выезжающим за пределы РФ;
- б) выплату пособий по уходу за ребенком в возрасте не старше полутора лет;
- в) оказание органами социальной защиты населения материальной помощи престарелым и нетрудоспособным гражданам;
- г) финансирование и материально-техническое обеспечение текущей деятельности ПФР и его органов;

д) другие мероприятия, связанные с деятельностью ПФР;

2) капитализацию средств ПФР, а также привлечение в него добровольных взносов (в том числе валютных ценностей) физических и юридических лиц;

3) контроль с участием налоговых органов за своевременным и полным поступлением в ПФР бюджетных средств, а также контроль за рациональным расходованием этих средств;

4) организацию и ведение индивидуального (персонифицированного) учета застрахованных лиц в соответствии с федеральным законом «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе государственного пенсионного страхования», а также организацию и ведение государственного банка данных по всем категориям плательщиков страховых взносов в ПФР;

5) международное и межгосударственное сотрудничество РФ по вопросам, относящимся к компетенции ПФР, участие в разработке и реализации в установленном порядке межгосударственных и международных договоров и соглашений по вопросам пенсий и пособий;

6) изучение и обобщение практики применения нормативных актов по вопросам уплаты в ПФР страховых взносов и внесение в высшие органы государственной власти предложений по ее совершенствованию;

7) проведение научно-исследовательской работы в области государственного пенсионного страхования;

8) разъяснительную работу среди населения и юридических лиц по вопросам, относящимся к компетенции ПФР;

9) участие в финансировании программ социальной защиты пожилых и нетрудоспособных граждан.

Средства ПФР формируются за счет:

- страховых взносов работодателей;
- страховых взносов граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, в том числе фермеров и адвокатов;
- страховых взносов иных категорий работающих граждан;
- ассигнований из республиканского бюджета Российской Федерации на выплату государственных пенсий и пособий военнослужащим и приравненным к ним по пенсионному обеспечению гражданам, их семьям — социальных пенсий, пособий на детей в возрасте старше полутора лет, на индексацию указанных пенсий и пособий, а также на предоставление льгот в части пенсий, пособий и компенсаций гражданам, пострадавшим от Чернобыльской катастрофы, на расходы по доставке и пересылке пенсий и пособий;
- средств, возмещаемых ПФР Государственным фондом занятости населения Российской Федерации в связи с назначением досрочных пенсий безработным;
- средств, взыскиваемых с работодателей и граждан в результате предъявления регрессных требований;
- добровольных взносов (в том числе валютных ценностей) физических и юридических лиц, а также доходов от капитализации средств ПФР и других поступлений.

Руководство ПФР осуществляется правлением ПФР и его постоянно действующим исполнительным органом — исполнительной дирекцией.

В состав правления входят по должности председатель, первый заместитель, заместители председателя правления и исполнительный директор ПФР, а также управляющие двенадцатью территориальными (субъекты РФ) отделениями ПФР. В состав правления могут входить представители общественных региональных и государственных организаций, объединений, учреждений и предприятий, деятельность которых связана с защитой интересов пенсионеров, инвалидов и детей.

Страховые взносы, уплачиваемые работодателями и гражданами в ПФР, взимаются в порядке, определяемом законодательством РФ.

Фонд социального страхования РФ действует с 1 января 1991 г. и создан в соответствии с постановлением Совета Министров РСФСР и ФНПР — Федерация независимых профсоюзов 25 декабря 1990 г. № 600 «О совершенствовании управления и порядке финансирования расходов на социальное страхование трудящихся в РСФСР».

В настоящее время деятельность ФСС РФ осуществляется на основе Положения о ФСС РФ, утвержденного постановлением Правительства РФ от 12 февраля 1994 г. № 101.

ФСС РФ управляет средствами государственного социального страхования РФ. Основные задачи ФСС РФ:

- обеспечение гарантированных государством пособий всех видов;
- участие в разработке государственных программ охраны здоровья работников и реализации мер по совершенствованию социального страхования;
- обеспечение финансовой стабильности фонда;
- разработка совместно с Министерством труда и социального развития РФ и Министерством финансов РФ предложений о размерах тарифа страховых взносов на государственное социальное страхование;
- организация работ по подготовке и повышению квалификации специалистов для системы государственного социального страхования, разъяснительная работа среди страхователей и населения по вопросам социального страхования;
- сотрудничество с аналогичными фондами (службами) других государств и международными организациями по вопросам социального страхования.

Средства ФСС РФ образуются за счет: страховых взносов работодателей и лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, добровольных взносов граждан и юридических лиц; иных финансовых средств, не запрещенных законодательством.

Средства ФСС РФ распределяются по соответствующим направлениям деятельности фонда, предусмотренным правовыми документами.

Средства ФСС РФ используются только на целевое финансирование мероприятий, указанных в Положении о ФСС РФ.

Средства, полученные от взимания пеней и наложения финансовых санкций (в размере 20%), образуют фонд развития ФСС РФ.

Положение о порядке формирования и расходования средств фонда развития утверждается Правительством РФ.

Распорядителями средств ФСС РФ являются председатель и главный бухгалтер фонда, а в региональных и центральных отраслевых отделениях — управляющий и главный бухгалтер отделения.

Выплата пособий и финансирование мероприятий по социальному страхованию на предприятиях, в организациях, учреждениях и иных хозяйствующих субъектах, независимо от форм собственности, осуществляется через бухгалтерии работодателей. Ответственность за правильность начисления и расходования средств несет администрация страхователя в лице руководителя и главного бухгалтера.

Для контроля за своевременным начислением и выплатой пособий по социальному страхованию трудовые коллективы создают комиссии из представителей администрации и профсоюзов (трудового коллектива) или избирают уполномоченных по социальному страхованию, которые рассматривают и решают спорные вопросы.

С 1 января 2001 г. взносы, зачисляемые в ФСС РФ в составе единого социального налога, уплачиваются в порядке, предусмотренном Налоговым кодексом РФ (см. п. 20.8.2). Уплата страховых взносов в ФСС РФ осуществляется в соответствии с тарифом, установленным законом.

Фонды обязательного медицинского страхования. В соответствии с законом РФ от 26 июня 1991 г. № 1499-1 «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» в состав системы фондов обязательного медицинского страхования граждан РФ входят:

- Федеральный фонд обязательного медицинского страхования населения РФ (ФФОМС);

— территориальные фонды обязательного медицинского страхования (ТФОМС).

ФФОМС создан в соответствии с постановлением ВС РФ от 24 февраля 1993 г. № 4543-1 «О порядке финансирования обязательного медицинского страхования граждан на 1993 г.» и действует на основе Положения, утвержденного этим законом.

Основные задачи ФФОМС:

- финансовое обеспечение установленных законодательством РФ прав граждан на медицинскую помощь за счет средств обязательного медицинского страхования в целях, предусмотренных законом РФ «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации»;
- создание условий для финансовой устойчивости системы обязательного медицинского страхования, выравнивая объема и качества медицинской помощи, предоставляемой гражданам на всей территории РФ в рамках базовой программы;
- аккумулирование финансовых средств федерального фонда.

Кроме того, ФФОМС выполняет следующие функции:

- разрабатывает и вносит предложения о размере взносов на обязательное медицинское страхование;
- выделяет в установленном порядке средства территориальным фондам, в том числе на безвозвратной и возвратной основе, для выполнения территориальных программ обязательного медицинского страхования;
- ведет совместно с ТФОМС и органами Государственной налоговой службы РФ контроль за своевременным и полным перечислением страховых взносов (отчислений) в ФОМС;
- осуществляет сбор и анализ информации, в том числе о финансовых средствах системы обязательного медицинского страхования, и представляет соответствующие материалы в Правительство РФ;
- организует в порядке, установленном Правительством РФ, подготовку специалистов для системы обязательного медицинского страхования, проведение научно-исследовательских работ в этой области;
- участвует в международном сотрудничестве по вопросам обязательного медицинского страхования;
- ежегодно представляет в Правительство РФ проекты федеральных законов об утверждении бюджета федерального фонда на соответствующий год и о его исполнении.

Финансовые средства ФФОМС образуются за счет:

- части страховых взносов (отчислений) хозяйствующих субъектов и иных организаций на обязательное медицинское страхование в размерах, устанавливаемых федеральным законом;
- ассигнований из федерального бюджета на выполнение федеральных целевых программ;
- добровольных взносов юридических и физических лиц;
- доходов от использования временно свободных финансовых средств;
- нормированного страхового запаса ФФОМС;
- поступлений из иных источников, не запрещенных законодательством РФ.

ТФОМС создается местными органами власти и действует на основе положения о соответствующем территориальном фонде, утвержденного постановлением ВС РФ от 24 февраля 1993 г. № 4543-1. Он решает те же основные задачи, что и ФФОМС, на своем уровне и выполняет соответствующие функции.

Финансовые средства в ТФОМС перечисляются предприятиями, организациями, учреждениями и иными хозяйствующими субъектами, независимо от

форм собственности, а также органами исполнительной власти в соответствии с Положением о порядке уплаты страховых взносов в ФФОМС и ТФОМС.

Выравнивание финансовых ресурсов, направляемых на проведение обязательного медицинского страхования, производится путем передачи средств ТФОМС филиалам до достижения установленного на территории среднестатистического норматива.

Временно свободные финансовые средства ТФОМС в целях их защиты от инфляции размещаются в банковских депозитах и вкладываются в высоколиквидные государственные ценные бумаги. Доходы от использования временно свободных финансовых средств и нормативного страхового запаса ТФОМС могут быть использованы на:

- пополнение территориальных фондов;
- выравнивание условий деятельности медицинских учреждений;
- экономическое стимулирование эффективно работающих медицинских организаций;
- проведение мероприятий по снижению рисков заболеваний среди граждан.

В городах и районах могут создаваться филиалы, действующие в соответствии с положением, утвержденным исполнительным директором соответствующего ТФОМС.

Страховой тариф взносов в систему ФОМС установлен в размере 3,6% по отношению к начисленной сумме оплаты труда по всем основаниям. Сумма страховых взносов распределяется в соотношении: ФФОМС — 0,2, ТФОМС — 3,4%.

Плательщиками страховых взносов в ФФОМС и ТФОМС являются:

- предприятия, учреждения, организации;
- филиалы и представительства иностранных юридических лиц (по выплатам как российским, так и иностранным гражданам);
- крестьянские (фермерские) хозяйства;
- родовые семейные общины малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными видами деятельности;
- граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица;
- граждане, занимающиеся в установленном порядке частной практикой (адвокаты, частные детективы, частные охранники, нотариусы);
- граждане, использующие труд наемных работников;
- лица творческих профессий, не объединенные в творческие союзы.

Обязательное медицинское страхование составляет часть государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам РФ равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи.

20.8.2. Формирование доходной базы государственных внебюджетных фондов

В связи с распоряжением Правительства РФ от 16 октября 2000 г. № 1462р «О мерах по обеспечению условий для введения в действие с 1 октября 2001 г. единого социального налога (взноса) и бесперебойного функционирования системы обязательного социального страхования» и введением Налогового кодекса (гл. 24) единый социальный налог (взнос) — ЕСН(в) — зачисляется в государственные внебюджетные фонды: ПФР, ФСС РФ и ФОМС РФ. ЕСН(в) предназначен для мобилизации средств, обеспечивающих реализацию права граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение, а также медицинскую помощь.

ЕСН(в) отличается от других федеральных налогов. Во-первых, он структурен, т. е. состоит из трех частей, а именно страховых взносов в государственные внебюджетные социальные фонды — ПФР, ФСС РФ и фонды обязательного ме-

дицинского страхования. В отношении каждого фонда налогоплательщик исчисляет сумму налога как соответствующую процентную долю налоговой базы. В его состав, однако, не включаются взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Во-вторых, он имеет обусловленное фондами, в которые зачисляется, целевое, социальное назначение.

ЕСН(в) является преемником существовавших до его введения страховых взносов в созданные в 1991–1993 гг. государственные внебюджетные социальные фонды для строго целевого финансирования важнейших социальных программ, в том числе для своевременной выплаты пенсий, пособий по безработице, по временной нетрудоспособности, на санаторно-курортное лечение и оздоровление, оказание бесплатной медицинской помощи и т. п.

Смысл замены страховых взносов единым социальным налогом в сокращении расходов по налоговому администрированию и усилении государственного контроля за финансовыми потоками, состоящими из страховых взносов налогоплательщиков. С 1 января 2001 г. такой контроль ведут только налоговые органы, что удешевляет налоговое администрирование, а для налогоплательщиков сокращает количество контролирующих инстанций.

По данным за 1999 г. в общем объеме фондов, объединенных ЕСН(в), преваляровал ПФР — 75,5 %, на ФСС РФ приходилось 13,8 %, а на фонды обязательного медицинского страхования — 10,7%. Установленные ст. 241 Налогового кодекса России ставки единого социального налога и их структура снижают долю Фонда социального страхования, соответственно увеличивая удельный вес Пенсионного фонда и фондов медицинского страхования.

Налогоплательщиками признаются:

- организации;
- индивидуальные предприниматели;
- родовые, семейные общины малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными отраслями хозяйствования;
- главы крестьянских (фермерских) хозяйств;
- физические лица (адвокаты и др.).

Если налогоплательщик одновременно относится к нескольким категориям, то он признается отдельным налогоплательщиком по каждому отдельно взятому основанию.

Налоговая база перечисленных категорий налогоплательщиков рассчитывается как сумма выплат и иных вознаграждений, начисленных работодателями в налоговый период в пользу работников. При определении налоговой базы учитываются любые выплаты и вознаграждения, начисленные работодателями работникам в денежной или натуральной форме или полученные работником от работодателя в виде иной материальной выгоды. Исключение составляют суммы, не подлежащие налогообложению в установленном законами РФ порядке (государственные пособия, компенсационные взносы и т. д.).

В налоговую базу (в сумму налога, подлежащую зачислению в ФСС РФ) не включаются также любые вознаграждения, выплачиваемые работникам по договорам гражданско-правового характера, авторским и лицензионным договорам.

При осуществлении всеми налогоплательщиками (кроме организаций) выплат в пользу физических лиц, не связанных с ними трудовым договором либо договором гражданско-правового характера, предметом которого является выполнение работ (оказание услуг), авторским или лицензионным договором, налоговая база определяется как сумма указанных выплат в течение налогового периода. Выплаты в натуральной форме, производимые сельскохозяйственной продукцией и (или) товарами для детей, входят в налоговую базу в части сумм, превышающих 1000 руб. в расчете на одного работника за календарный месяц.

При расчете налоговой базы выплаты и иные вознаграждения, полученные в натуральной форме в виде товаров (работ и услуг), учитываются как стоимость этих товаров (работ, услуг) на день их получения, исчисленная исходя их рыночных цен (тарифов), а при государственном регулировании цен (тарифов) на эти товары (работы, услуги) — исходя их государственных регулируемых розничных цен.

При этом в стоимость товаров (работ, услуг) включается соответствующая сумма налога на добавленную стоимость, налога с продаж, а для подакцизных товаров — и соответствующая сумма акцизов.

В аналогичном порядке учитывается материальная выгода, получаемая работником и (или) членами его семьи за счет работодателя.

От уплаты ЕСН(в) в соответствии с законодательством РФ по определенным основаниям освобождаются организации и индивидуальные работодатели, использующие труд инвалидов.

Предусмотрены условия уплаты ЕСН(в) иностранными гражданами и лицами без гражданства, осуществляющими на территории РФ деятельность в качестве индивидуальных предпринимателей.

Механизм ЕСН(в), конкретные его элементы установлены в ст. 24 Налогового кодекса России.

Налог уплачивается по регрессивным ставкам, т. е. по ставкам, уменьшающимся по мере увеличения налогооблагаемой базы. ЕСН(в) вносится по четырехбалльной шкале ставок, за исключением адвокатов, уплачивающих налог по трехбалльной шкале.

Регрессивные ставки ЕСН(в) с одновременным установлением единой ставки налога на доходы физических лиц способствуют:

- снижению совокупной налоговой нагрузки на фонд оплаты труда;
- легализации «теневой» зарплаты, т. е. расширению налогооблагаемой базы.

Заинтересованность как работодателя, так и самого работника в том, чтобы вывести из «тени» реальную зарплату, усилится с планируемым переходом от распределительной к накопительной системе пенсионного обеспечения, стимулирующей работника увеличивать свои легальные доходы.

Эффективность регрессивных ставок ЕСН(в) носит стратегический характер. В настоящее же время, когда, по данным Госкомстата России на 1 июля 2000 г., годовая номинальная зарплата на одного работающего в среднем составляет около 27 тыс. руб., воспользоваться регрессивной шкалой могут лишь 5–7 отраслей экономики с высоким уровнем доходов.

20.9. Благотворительная и спонсорская деятельность

В федеральном законе «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» (1995 г.) под благотворительной деятельностью понимается добровольная деятельность граждан и юридических лиц по бескорыстной (безвозмездной или на иных условиях) передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки.

Из этого толкования понятия «благотворительная деятельность» следует, что она проводится гражданами и юридическими лицами на основе принципов:

- бескорыстности (безвозмездности);
- систематичности;
- строго определенного и закрепленного управления.

В отличие от благотворительной, спонсорская деятельность носит, как правило, разовый или краткосрочный характер и не имеет строго определенных

систем управления расходованием финансовых средств из спонсорских взносов. Чаще всего это групповая деятельность, объединяющая усилия нескольких участников реализации спонсорских мероприятий. Деятельность спонсоров предполагает широкую гласность и рекламирование в средствах массовой информации, особенно при проведении массовых зрелищных представлений (спортивных, культурно-массовых и др.)

Благотворительная и спонсорская деятельность традиционны для российского менталитета. Они приобретают качественно новый, более масштабный, чем раньше, характер. Это объясняется:

- потребностями привлекать дополнительные финансовые ресурсы, наряду со средствами бюджетов всех уровней, для решения наиболее актуальных и приоритетных социальных задач;
- необходимостью максимальной диверсификации (разукрупнения) источников средств, в том числе и в форме добровольных пожертвований физических и юридических лиц финансовых, материальных ресурсов (одежды, обуви, продовольствия, лекарств и др.), недвижимости и т. д.;
- возрастающими возможностями отдельных физических и юридических лиц использовать часть своих доходов на создание имиджа процветающего, перспективного дела с помощью своей систематической благотворительной и спонсорской деятельности;
- развитием законодательной базы страны, регулирующей вопросы благотворительной и спонсорской деятельности, и созданием благоприятных условий для эффективного использования средств отечественных и зарубежных благотворителей;
- ростом степени осознанности важных целей и задач благотворительной и спонсорской деятельности, значимости социальных последствий организации благотворительных фондов, внесения спонсорских взносов и т. д.

Многоаспектная благотворительная и спонсорская деятельность охватывает важные сферы жизнедеятельности населения страны, такие, как сфера:

- отдыха, лечения, туризма и развлечений — проводимые на благотворительной и спонсорской основе концерты, спортивные и зрелищные мероприятия, организация экскурсий для школьников, пенсионеров, инвалидов, питомцев детских домов и интернатов и т. д.;
- охраны труда и трудовой деятельности — ремонт за счет средств благотворителей и спонсоров производственных помещений предприятий сферы обслуживания, школ, больниц, детских дошкольных учреждений и т. д.;
- социальной защиты и социальной поддержки различных социально-демографических групп населения, включая отдельных граждан и членов их семей — бесплатные обеды для малоимущих слоев населения, бесплатная раздача продовольственных наборов, одежды, обуви, лекарств и другой гуманитарной помощи;
- благоустройства регионов и территорий страны — строительство местных автомобильных дорог, создание детских спортивных площадок, благоустройство микрорайонов и т. д.;
- образования и профессиональной подготовки граждан — именные стипендии, оборудование школьных и студенческих аудиторий компьютерной техникой, финансирование обучения талантливого молодежи за границей за счет средств благотворителей и спонсоров.

Отечественный опыт рыночных преобразований свидетельствует, что основными формами организации благотворительной и спонсорской деятельности в стране, в ее отдельных отраслях и регионах являются общественные благотворительные фонды, а также организации, собирающие и использующие целевые разовые взносы от физических и юридических лиц на проведение мероприятий социального и культурного характера.

Благотворительные фонды действуют, как правило, либо в качестве общественных организаций, либо в структуре местных (муниципальных) органов исполнительной власти. Руководят такими фондами обычно видные общественные деятели, компетентные в решении профильных вопросов таких фондов, депутаты органов законодательной власти всех уровней, руководящие работники всех уровней, главы администрации субъектов РФ. Часто благотворительные фонды носят имена их создателей либо хорошо известных среди тех или иных категорий населения страны лиц. Например, Фонд социальной поддержки спортсменов имени Льва Яшина, Фонд культуры имени С. Лихачева, Фонд М. С. Горбачева и др.

Эти фонды работают, как правило, на общественных началах под руководством и непосредственным управлением региональных (субъекты РФ) и местных органов исполнительной и законодательной власти. В некоторых случаях специально создаются системы управления, состоящие из штатных сотрудников региональных и местных органов власти и хозяйственного управления (мэрий, управ и т. д.). В частности, в Московском (городском) фонде социальной защиты населения используется городская система органов и служб социального обеспечения, работники которой призваны помимо своих обычных уставных функций выполнять еще и функции по проведению благотворительных акций и мероприятий.

В малых и средних городах и других муниципальных образованиях система управления благотворительными фондами предусматривает 3–5 специально нанятых штатных сотрудников во главе со штатным председателем фонда. Штатные работники действуют под общим руководством координационного совета, обеспечивающего взаимодействие фондов с местными органами управления социальной инфраструктурой хозяйства территорий (здравоохранение, просвещение, торговля, общепит и др.)

Постоянно действующий штатный аппарат управления фондами в государственных органах власти позволяет существенно расширить функции и права благотворительных организаций. В результате благотворительные фонды получают возможность заниматься не только сбором средств, используемых на благотворительные цели, но и вести самостоятельную коммерческую деятельность, привлекая к ней подразделения малого и среднего бизнеса, входящие в состав хозяйства территорий.

Деятельность территориальных благотворительных фондов направлена прежде всего на финансирование социальных мероприятий общетерриториального (регионального и муниципального) характера. В Москве, например, действует ежемесячная дотация к пенсиям. При этом средний размер пенсий неработающим пенсионерам города выше среднероссийского уровня примерно в 2 раза. За счет внебюджетных благотворительных фондов в ряде субъектов РФ и муниципальных образований оплачивается бесплатный проезд пенсионеров и инвалидов на городском и местном общественном транспорте, а также льготный проезд студентов и школьников. За счет средств благотворительных фондов организованы бесплатные или на льготной основе обеды для пенсионеров и школьников.

Средства фондов используются на оказание материальной помощи одиноким инвалидам и престарелым, нуждающимся пенсионерам, детям-сиротам, многодетным семьям, матерям-одиночкам, пострадавшим от участия в боевых действиях и при исполнении других служебных обязанностей, лицам, временно лишившимся средств жизнеобеспечения не по их вине и т. п.

Отечественная практика благотворительности и спонсорства дополняется деятельностью таких фондов, как Внебюджетный целевой фонд трудовой солидарности — ВЦФТС (Москва 1991 г.), в задачи которого входят:

1) материальная помощь трудоспособным гражданам, уволенным с работы в связи с ликвидацией, реорганизацией, перепрофилизацией предприятий, длительное время не имеющим возможности получить работу по специальности;

2) материальная помощь многодетным семьям безработных, матерям-одиночкам, оставшимся без работы;

3) создание предприятий, учреждений, организаций и дополнительных рабочих мест для трудоустройства граждан, зарегистрированных как безработные в городской службе занятости;

4) проведение НИР, разработка программ и других мероприятий, направленных на решение задач регулирования рынка труда;

5) необходимая дополнительная помощь службе занятости города. Средства ВЦФТС дополняют средства московского благотворительного фонда, идущие на эти цели.

Во всех регионах РФ формируются внебюджетные фонды, связанные с деятельностью какой-то профессионально-квалификационной группы (категории) лиц, общественной, религиозной организации. Примером может служить Фонд поддержки правоохранительных органов Москвы (ФППО), созданный распоряжением Правительства Москвы от 30 ноября 1991 г.

Средства ФППО используются на выплату:

- вознаграждения сотрудникам и гражданам, отличившимся в борьбе с преступностью;
- пособий в случае гибели сотрудников;
- материальной помощи сотрудникам;
- надбавок к денежным окладам;
- оплату расходов по страхованию жизни сотрудников и приобретение технических средств, оборудования и транспорта.

Источниками средств ФППО служат:

- 1) добровольные взносы предприятий, кооперативов, общественных организаций, граждан, иностранных организаций;
- 2) часть средств, полученных от проведения экономических акций Государственной инспекции безопасности дорожного движения Москвы с инофирмами;
- 3) штрафы, налагаемые органами внутренних дел;
- 4) бюджетные и внебюджетные средства
- 5) другие поступления.

С началом рыночных преобразований в экономике в большинстве субъектов РФ начали действовать территориальные фонды стабилизации экономики (ТФСЭ).

Средства ТФСЭ направляются на реализацию целевых программ по социальной защите населения, в том числе помощь семьям, имеющим детей; увеличение расходов на питание и медикаменты в учреждениях социально-культурной сферы.

Характерная особенность всех ТФСЭ — то, что они формируются за счет ранее не традиционных для нашей страны источников:

- доходов от приватизации собственности федерального, регионального и местного (муниципального) подчинения;
- части (20%) сумм амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов предприятий регионального подчинения.

Наряду с общественными фондами, создаваемыми на местах под руководством и при участии местных органов власти и органов управления, в субъектах РФ действуют многочисленные благотворительные и спонсорские организации, не связанные с местными властями прямо. Они возникают в рамках общественных организаций и объединений граждан. Многие из них образованы крупными и крупнейшими отечественными и зарубежными фирмами, церквями. Например, в Москве широко известны такие крупные благотворительные организации, как Фонд милосердия и здоровья (ФМЗ), Детский фонд (ДФ), фонд «Надежда», молодежный патриотический фонд «Отчизна молодая».

Деятельность спонсорских организаций нуждается в стимулировании и постоянной поддержке со стороны государства.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Развитие форм и методов реализации социальной политики государства.
2. Показатели уровня жизни населения. Их содержание и совершенствование в условиях переходной экономики.
3. Доходы и потребление населения.
4. Совершенствование методов расчетов показателей доходов и потребления населения.
5. Использование интегральных показателей доходов и потребления в международных экономических сравнениях.
6. Показатели бедности населения страны.
7. Формы и методы индексации денежных доходов и сбережений населения.
8. Совершенствование практики индексации денежных доходов и сбережений населения в условиях становления национальной экономики социально ориентированного рыночного типа.
9. Использование мирового опыта индексации денежных доходов и сбережений населения в условиях России.
10. Социальное нормирование в системе мер активной социальной политики государства.
11. Принципы формирования Единой государственной системы социального нормирования.
12. Государственные минимальные социальные стандарты. Их сущность и сферы применения.
13. Государственные внебюджетные социальные фонды.
14. Совершенствование практики формирования и функционирования государственных внебюджетных социальных фондов.
15. Совершенствование методологии разработки минимальных потребительских бюджетов.
16. Минимальные потребительские бюджеты в системе мер социальной политики государства.
17. Методика расчета потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации.
18. Методика расчета потребительской корзины в субъектах Российской Федерации.
19. Благотворительная и спонсорская деятельность в национальной экономике.
20. Формы и методы стимулирования благотворительной и спонсорской деятельности в России.
21. Использование зарубежного опыта благотворительной и спонсорской деятельности.
22. Формы и методы социальной защиты населения страны.
23. Совершенствование системы социальной защиты населения в России.
24. Использование зарубежного опыта социальной защиты населения в России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Михеев Б. А.* Социальная политика: Учебно-методическое пособие. М., 1998.
2. Методические рекомендации по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации. Утверждены постановлением Правительства РФ от 17 февраля 1992 г. № 192.
3. Постановление Правительства РФ от 12 февраля 1994 г. № 101 «О Фонде социального страхования в Российской Федерации».

4. Постановление Верховного Совета РФ от 24 февр. 1993 г. № 543-1 «О порядке финансирования обязательного медицинского страхования граждан на 1993 г.».
5. Социальная политика государства / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В. Ф. Уколова. М.: Луг, 1997.
6. Структурные проблемы развития экономики социальной сферы в рыночных условиях. М.: Таис, 1998.
7. Федеральный закон РФ от 11 авг. 1995 г. № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях».
8. Федеральный закон РФ от 24 окт. 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации».
9. Федеральный закон «О государственных минимальных социальных стандартах». Проект.

Глава 21

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

21.1. Основы теории и методологии прогнозирования

Становление научных методов экономического прогнозирования — феномен XX в. Уже начало столетия ознаменовалось появлением развернутых прогнозов хозяйственной конъюнктуры, осуществляемых на базе так называемого Гарвардского барометра, созданного в США и нашедшего распространение во многих странах Западной Европы.

Сфера прогностической деятельности с тех пор не только многократно возросла, но и стала объектом профессиональной деятельности специалистов. В ряде развитых государств прогнозирование обрело воистину всеохватывающий характер и превратилось в весьма доходную область коммерческой деятельности.

Как самостоятельная научная дисциплина сформировалась прогностика — наука о закономерностях разработки прогнозов, произошло становление своеобразной философии будущего — футурологии, которую также называют наукой о будущем человечества.

Прогнозирование в экономике — научно обоснованное предвидение характера и динамики явлений и процессов, протекающих на общегосударственном, региональном, отраслевом уровнях, а также на уровне предприятия. Цель такого предвидения — повысить качество принимаемых тактических и стратегических решений, избежать по крайней мере грубых ошибок при разработке проектов краткосрочной и особенно долгосрочной экономической политики.

Преобразование экономики, переход от планово-распорядительной к рыночной системе хозяйствования означает повышение роли вероятностных факторов развития, расширение множества возможных траекторий динамики хозяйственных структур. Все это предопределяет усиление значения краткосрочных и долгосрочных прогнозных оценок изменений во всех сферах национальной экономики: инвестиционной, сфере товарного предложения и сфере спроса покупателей, финансовой и кредитно-денежной сферах, внешнеэкономической деятельности, анализе и предвидении социального развития.

Нужно подчеркнуть, что прогнозирование — научно обоснованное предвидение динамики экономических и социальных процессов, носящее альтернативно-вероятностный характер. Прогнозирование тесно связано со стратегическим и индикативным планированием, программным регулированием хозяйственного развития. Прогнозы в отличие от заданий или контрольных оценок планирования не обладают статусом обязательных количественных уровней

или качественных состояний хозяйственного (или социального) объекта. Прогнозные оценки или суждения безадресны и всегда условны в том смысле, что они оказываются справедливы лишь при определенных предпосылках, при тех или иных состояниях внешних условий.

Прогнозы, планы и программные разработки взаимосвязаны и дополняют друг друга. Прогнозы могут и должны не только предшествовать составлению планов и программ, но и отслеживать возможность их дальнейшей реализации на различных этапах.

Прогнозы обладают большой самостоятельностью по отношению и к планам, и к целевым социально-экономическим программам, прогнозные разработки ведутся там, где не нашлось места развитым формам планирования и программирования хозяйственной деятельности.

Задачи социально-экономического прогнозирования в нашей стране ставятся не впервые. Начиная с середины 70-х гг. многократно разрабатывались программы научно-технического прогресса на перспективу (вплоть до 2010 г.), которые и были по существу попытками развернутого прогнозирования национальной экономики.

Переход к рыночным отношениям придал новый импульс прогнозным исследованиям в области экономики и социальной жизни. Надежные прогнозы национального хозяйства Российской Федерации являются залогом преодоления глубокого социально-экономического кризиса, охватившего все без исключения сферы общественной жизни страны. Прогнозы национальной экономики приобрели качественно новые свойства. Общехозяйственные прогнозы стали проводиться в увязке с планированием экономической политики и служить исходной точкой разработки федерального и местных бюджетов, проектирования принципов монетарной и фискальной политики.

Прогнозирование будущей экономической ситуации, состояния и динамики социальных процессов, спроса и предложения в отдельных сегментах рынка, цен на этих рынках — необходимое условие успешного функционирования национальной экономики в целом, деятельности каждого предприятия, каждой фирмы. Когда, скажем, фирма принимает решение о расширении своего персонала, найме новых работников, ведет переговоры о ставках заработной платы, ни она, ни ее будущие работники не знают точно ни тех цен, которые сложатся на рынке, ни объема спроса на продукцию фирмы. Поэтому, решая вопрос о численности своего персонала, фирма должна оценить ожидаемый уровень инфляции, сделать прогноз цен на свою продукцию, определить ожидаемую емкость рынка, возможности конкурентов и т. д. Если цены на продукцию фирмы окажутся намного ниже ожидаемых, ошибка в прогнозе может сделать фирму неконкурентоспособной, фирма может разориться.

Когда предприятия и банки выпускают в обращение новые ценные бумаги (акции и облигации), они должны спрогнозировать возможности выдачи будущих дивидендов, чтобы не оказаться в состоянии финансового кризиса. В свою очередь покупатели ценных бумаг делают собственные прикидки будущей конкурентоспособности эмитентов ценных бумаг, перспектив их развития, их будущих прибылей и возможных дивидендов.

Таким образом, не только государство в лице своих исполнительных органов, отдельные фирмы и предпринимательские структуры, но и население (домашние хозяйства) должно в той или иной мере владеть навыками прогностической деятельности в области экономики.

Экономическое прогнозирование — это обоснование динамики или оценка параметров национальной экономики в ближайшем или отдаленном будущем. Важнейшими объектами макроэкономического прогноза выступают: объем национального продукта, уровень занятости, доходы и сбережения населения, показатели безработицы, темпы инфляции, объемы реальных инвестиций, го-

сударственных доходов и расходов, бюджетное сальдо, состояние платежного баланса, размер внутреннего и внешнего государственного долга.

Прогнозирование опирается на достижения в области статистики, экономико-математического моделирования, его развитие стало возможным благодаря современным средствам обработки информации, позволяющим рассчитывать и сопоставлять различные варианты экономической динамики при допущении тех или иных условий, задаваемых силами, внешними по отношению к исследуемой хозяйственной структуре. Модель прогноза не может воспроизвести всю сложность и многогранность объекта прогнозирования. «Жизнь слишком многогранна и слишком сложна, ее невозможно целиком отразить в модели. Чтобы быть полезной, модель не должна быть абсолютно реалистичной в каждом своем допущении. Важно, чтобы она была реалистичной в тех предположениях, которые играют существенную или решающую роль» [6. С. 20].

При анализе и прогнозировании экономических процессов главным является принцип **системного, комплексного** подхода. Отдельные экономические параметры не могут рассматриваться изолированно, вне их связи с другими критериями хозяйственного развития, социальными ограничениями, факторами научно-технического прогресса, показателями состояния окружающей среды, характеристиками развития других стран. Долгосрочное прогнозирование российской экономики со всей остротой ставит вопросы о стратегической модели национального хозяйственного комплекса, оптимальном соотношении форм хозяйствования, роли государственного сектора, соотношении платных и бесплатных услуг для населения. Наилучшим вариантом стратегической модели российской экономики является система, в которой за государственными институтами остаются функции целенаправленного воздействия на ход общественного развития. Это означает, в частности, сохранение в необходимых границах государственного сектора в экономике, работающего на коммерческих началах.

Джеффри Сакс, профессор Гарвардского университета (США) отмечал, что «... характер экономической системы будет определяться не только теми законами и правилами, которые изберет для себя Россия, но и особенностями русской истории, культуры, ресурсов и политики. Страна, несомненно, создаст свою собственную, российскую, модель экономики, даже если примет законодательство, идентичное законодательству какой-либо другой страны» [12. С. 292].

Вторым по значимости методологическим принципом макроэкономического прогнозирования служит **необходимость динамического** подхода при изучении процессов и явлений общезкономического уровня. Именно поэтому на вооружении прогнозирования находится теория ретроспективного анализа, а сам прогноз, если он носит прикладной характер, должен принимать форму скользящего предвидения, предусматривающего непрерывную корректировку получаемых оценок, учитывающих ход реализации состояний объекта прогнозирования.

Методология прогнозирования в условиях развитого рыночного хозяйства, а также в период реформирования экономики в корне отличается от «методологии» прогнозных расчетов при господстве централизованного, директивного управления экономикой.

В условиях современной рыночной экономики на первый план выходит система комплексного прогнозирования, сочетающая нормативный и генетический подходы¹. Образ будущего строится на базе анализа сложившихся тенденций развития объекта исследования и учета критических, пороговых индикаторов экономики и общества в целом, нарушение которых влечет за собой сползание с траектории устойчивого развития. Сложившиеся тенденции анализируются, так же как и взаимосвязи внутренних элементов системы и ее внешние

¹ Иногда генетический прогноз именуют исследовательским, иначе — поисковым прогнозом.

коммуникации, производится их экстраполяция на будущее. В этом суть генетического прогноза.

В основе генетического прогноза лежит гипотеза инерционности тенденций развития объекта, относительной устойчивости форм внутренних и внешних взаимодействий его слагаемых между собой и с параметрами внешней среды. Генетические прогнозы во многих случаях нужно рассматривать как первый этап прогнозирования, как прогнозы-предупреждения, задача которых сигнализировать о возможных исходах событий, наметить меры по предотвращению неблагоприятного хода экономических и социальных процессов, закрепить прогрессивные сдвиги в динамике отдельных показателей. Учет пороговых индикаторов позволяет пересмотреть методы государственного воздействия, скорректировать инструменты кредитно-денежной, структурной и налоговой политики, направленные на реализацию общественных целей. Такое изменение служит исходным пунктом второго этапа прогнозирования, в ходе которого нормативы устойчивого развития приобретают решающее значение.

Классификация прогнозов. Экономические прогнозы могут быть классифицированы по объектным, временным и инструментальным признакам. Взяв за основание объектный признак, в принципе можно различать, скажем, прогнозы национального продукта, совокупного спроса и его компонент (потребительского, инвестиционного спроса, спроса государственных ведомств, чистого экспорта), темпов инфляции, показателей госбюджета и платежного баланса. Однако все эти прогнозы взаимосвязаны и, строго говоря, в практическом плане имеют смысл только в единой системе моделей. Следуя временному признаку, имеет смысл выделить три самостоятельных вида прогнозов: долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные (оперативные) прогнозы.

Долгосрочные прогнозы служат целям «контурного» предвидения динамики макроэкономических показателей. Горизонт этих прогнозов может достигать 5–10 лет. Как правило, такие прогнозы включают небольшое число переменных и параметров. Поэтому они не претендуют на сколько-нибудь детальное предсказание ведущих макроэкономических индикаторов. Задача этих прогнозов — дать характеристику последствий той или иной траектории развития национальной экономики, масштабно оценить долговременные результаты принятой концепции социально-экономической политики, включающей демографические, экологические, геополитические аспекты.

Разработки среднесрочного характера предназначены для расчетов показателей состояния и динамики на 3–5-летнюю перспективу. Эти прогнозы могут опираться на результаты долгосрочных расчетов.

Самую ответственную нагрузку, особенно в периоды неустойчивого и кризисного развития, несут краткосрочные прогнозы (с горизонтом предвидения до 3-х лет). Именно эти прогнозы должны дать информацию для принятия оперативных решений хозяйственным ячейкам и управляющим звеньям.

Реальное становление прогнозирования как широкой сферы научных и прикладных исследований стало возможным только с распространением современной информационной техники, ЭВМ, разработкой модельного и программного обеспечения.

Инструментальные признаки классификации подготовки прогнозных решений весьма многообразны, поэтому остановимся лишь на главных. Это, во-первых, средства, применяемые при разработке моделей прогнозирования. Следуя этим путем, можно выявить статические и динамические системы. Первые — предполагают привязку всех параметров и переменных задачи прогнозирования к одному, возможно, очень длительному периоду времени. В отличие от статических задач переменные динамических моделей рассматриваются как функции не только начальных параметров народнохозяйственной системы и характеристик «внешней среды», но и временного фактора, который

носит дискретный или непрерывный характер (обуславливая, таким образом, дискретные и непрерывные динамические модели экономического прогнозирования).

Модели, используемые в перспективных прогнозах, могут быть одноуровневыми и многоуровневыми. Например, макроэкономические модели в строгом смысле формируются из показателей одного — макроэкономического уровня. Однако для уточнения и детализации решений этих систем могут быть взяты на вооружение детализированные модели (например, межотраслевые). В таком случае сами макромоделли становятся блоками двухуровневых или многоуровневых задач.

Разработка экономических прогнозов проводится поэтапно. Выделяются следующие стадии:

- уяснение теоретических посылок развития рыночной экономики, четкое обоснование взаимодействия процессов самонастройки хозяйственного механизма и регулирующих воздействий, направленных на удовлетворение целей и потребностей общества; это не только исходные, но и решающие условия успешного проведения прогнозных исследований;
- формирование системы показателей экономической деятельности, включающих индикаторы объема, динамики, структуры, технического уровня и качества производственных ресурсов, процесса производства, распределения произведенной продукции, а также, что особенно важно, пороговые индикаторы социального развития (такие, как удельный вес затрат общества на образование, здравоохранение, медицину и т. п.);
- создание эконометрической системы прогнозных моделей;
- сбор и анализ социально-экономической информации, необходимой для расчетов, выявление основных факторов (детерминантов), формирующих динамику прогнозируемого процесса или явления;
- определение расчетных экзогенных параметров модели прогнозирования; в частности, расчет параметров макро- или микроэкономических функций, определяющих меру и направление воздействия детерминантов процесса на расчетный (прогнозируемый) показатель;
- верификация экономических функций, заложенных в систему моделей, т. е. проверка, эмпирическое подтверждение экспериментальных зависимостей путем их сопоставления с наблюдаемыми фактами;
- прогнозные расчеты значений переменных эконометрической модели;
- оценка вероятности реализации экономических параметров на основе формальных (статистических) и неформальных критериев;
- выявление возможных воздействий самого прогноза (в случае его открытой публикации) на социально-экономические процессы;
- разработка вариантов инвестиционной, структурной, маркетинговой, бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики с целью направленного воздействия на эти процессы, устранения возможных негативных экономических, социальных, экологических и геополитических последствий, выявленных в ходе прогнозирования.

21.2. Моделирование макроэкономических процессов

Исходные предпосылки макроэкономического прогнозирования. Общая методология макроэкономического прогнозирования стоит на фундаменте современной экономической теории. При анализе и прогнозировании народнохозяйственных процессов используются макроэкономические модели. Эти модели обобщают взаимодействия между хозяйствующими субъектами, группируя операции купли-продажи в большие, достаточно однородные рынки. Группирующими признаками такого объединения служат объекты рыночных операций. В соответствии с таким подходом выделяются:

- потребительские товары и услуги для населения (отечественного и импортного происхождения);
- инвестиционные товары и услуги отечественного и зарубежного производства;
- так называемые общественные товары, включающие, среди прочих, вооружения и военные материалы;
- труд (рабочее время);
- ценные бумаги, т. е. финансовые активы, выпущенные в обращение отечественными и зарубежными участниками, этим активам противостоят заемные средства в виде денег;
- иностранная валюта.

В макроэкономических моделях национальный рынок представлен четырьмя сегментами: товарным рынком, рынком труда, рынком денег и ценных бумаг и внешним рынком.

Рыночные операции по поводу произведенной продукции (потребительских, инвестиционных товаров и услуг, а также общественных товаров) совершаются на **товарном рынке**.

Рынок труда связан с наймом и увольнением работников, объектом сделок здесь выступает труд (рабочее время, измеренное численностью среднегодовых работников или в человеко-часах).

Отечественные и иностранные акции, облигации покупаются и продаются на **рынке денег и ценных бумаг** (финансовых активов). Рынок финансовых активов одновременно является рынком кредитных ресурсов. Особенности актов купли-продажи, совершаемых между партнерами из разных стран, требуют обособления **внешнего рынка**, к которому примыкает внутренний валютный рынок, предназначенный для операций с иностранной валютой.

Каждый из перечисленных рынков характеризуется системой показателей. Показатели производства и уровень цен товаров — важнейшие категории рынка продукции. Заработная плата, занятость, а также обусловленный занятостью уровень безработицы — индикаторы состояния рынка труда. На рынке денег и финансовых активов нас будут интересовать прежде всего объем реализации впервые выпущенных в обращение акций и облигаций, зависимый от спроса и предложения ценных бумаг. Что касается внешнего рынка — здесь наиболее репрезентативными характеристиками служат объем чистого экспорта (экспорт минус импорт), а также валютные курсы.

Участники национального рынка также группируются и выступают в виде нескольких типичных представителей. В качестве таких представителей в макроэкономических системах обычно выделяются семейные ячейки, фирмы-резиденты, банки и другие сберегательные учреждения, государство в лице своих полномочных институтов и зарубежные участники.

Семейные ячейки (именуемые в зарубежной литературе домашними хозяйствами) совершают сделки во всех сегментах национального рынка. На рынке продукции они действуют как покупатели потребительских товаров, на рынке денег и финансовых активов — как покупатели ценных бумаг и одновременно как продавцы кредитных ресурсов. В роли покупателей и продавцов они также фигурируют на валютном рынке. Пожалуй, самая важная роль домашних хозяйств — на рынке труда. Здесь они формируют спрос на рабочие места, т. е. являются субъектами предложения рабочего времени (труда).

Вторая группа отечественных участников рынка — **фирмы-резиденты**. Здесь под фирмой мы подразумеваем государственные и частные предприятия, выполняющие производственные, торговые, транспортные и посреднические функции. Фирмы выступают как продавцы потребительских товаров и покупатели инвестиционных ресурсов на рынке продукции. Они формируют спрос на

рабочую силу на рынке труда и предложение на рынке финансовых активов (фигурируют в роли чистых заемщиков на кредитном рынке).

Третья группа участников национального рынка — банки (сберегательные учреждения, система которых включает, среди прочих, и коммерческие банки и центральный банк государства). Банки хранят вклады населения, держат счета фирм и других организаций, совершают расчетные операции. Банки выступают в роли кредиторов семейных ячеек, фирм, других банков, правительства, иностранных участников. Они формируют спрос на ценные бумаги, покупают и продают иностранную валюту.

Государство (центральное и местные правительства) действует как покупатель на рынке продукции, осуществляет эмиссию государственных ценных бумаг, формируя наряду с фирмами предложение на рынке финансовых активов (т. е. выступает как участник, создающий спрос на рынке кредитных ресурсов), выполняет многие другие экономические функции на национальном рынке.

Наконец, **зарубежные участники** рыночного процесса (фирмы, банки и т. д.) действуют не только в международном сегменте рынка (предлагая товары и валюту и создавая спрос на экспорт), но и на внутреннем рынке финансовых активов как субъекты, формирующие спрос на ценные бумаги, выпущенные отечественными эмитентами, и одновременно как участники, от которых зависит предложение иностранных активов.

Макроэкономические функции совокупного конечного спроса. Как известно, совокупный спрос на конечные товары и услуги, расчлененный по товарному признаку, может быть представлен в виде

$$Y = C + I + G + X - Z, \quad (21.1)$$

где Y — совокупный спрос; C — потребительский спрос; I — инвестиционный спрос; G — правительственный спрос (закупки товаров и услуг федеральным правительством и местными органами власти); X — экспорт (спрос на отечественный экспорт со стороны иностранных покупателей); Z — отечественный спрос на импортные товары.

Потребительский спрос: модели анализа и прогноза. Макроэкономическая функция потребительского спроса (ФПС)¹ отображает зависимость объема товаров и услуг, на который предъявляет запросы население, от множества факторов, которые существенным образом определяют этот спрос.

Вопросы идентификации и оценки функции потребительского спроса занимают приоритетное место в зарубежных и отечественных макроэкономических исследованиях. Формируя «львиную» долю ВВП, потребительский спрос оказывает мощное воздействие на его объем, структуру производства. Стоимостные отношения в национальном хозяйстве, общий уровень цен, динамика инфляции в разных секторах хозяйства также находятся под сильнейшим давлением потребительского спроса. В свою очередь спрос домашних хозяйств сам по себе испытывает значительное влияние цен на потребительские блага. По-

¹ Фактически удовлетворенный (реализованный) потребительский спрос нередко отождествляют с фондом потребления, а ФПС — с функцией потребления. Такое отождествление малопримемлемо даже для периодов, охватывающих большие по протяженности отрезки времени. Оно тем более малопримемлемо для сравнительно краткосрочных периодов (равных по длительности, скажем, году, кварталу или месяцу), с которыми чаще оперирует практическая экономика.

Если исходить из теоретических концепций, то в состав фонда личного потребления следует включать лишь ту часть приобретаемого в текущем году объема товаров длительного пользования, которые реально амортизированы в данном году. Оставшуюся часть стоимости товаров длительного пользования нужно относить к накоплению. Однако следует также отметить, что в фонд потребления входит стоимость не только товаров, приобретенных населением в текущем году, но и часть стоимости товаров длительного пользования, приобретенных в предшествующие годы.

этому не удивительно, что проблемам функции потребительского спроса посвящено огромное число публикаций за рубежом и в нашей стране. Разработкой гипотез, экспериментальным и практическим сферам использования ФПС занимались лауреаты Нобелевской премии по экономике М. Фридмен, Ф. Модильяни, С. Кузнец и многие другие крупные зарубежные ученые-экономисты. Среди отечественных авторов, посвятивших вопросам личных доходов и потребления населения большое число публикаций, следует отметить А.Г.Аганбегяна, А. И. Левина, В. Я. Райцина, Н. М. Римащевскую, Ю. П. Соловьева.

Расходы на личное потребление в последние годы составляют все возрастающую долю в национальном продукте Российской Федерации, наблюдаются непрерывные изменения в соотношении потребительского и инвестиционного спроса, которые находят отражение в динамике пропорции «потребление/накопление» в ВВП. Эта пропорция неуклонно растет за счет постоянного абсолютного и относительного сокращения доли накопления¹.

Формально макроэкономическую функцию потребительского спроса можно записать следующим образом:

$$C_t = C_t(Y_h(t), R_t, \dots), \quad (21.2)$$

где C_t — объем потребительского спроса; $Y_h(t)$ — располагаемый (чистый) доход населения; R_p — индекс цен.

Функция прогноза макроспроса на потребительские товары (розничного товарооборота) для России, определенная по месячным данным, выглядит так:

$$C_t = C_t(Y_h(t), R_t, s_t), \quad (21.3)$$

где $Y_h(t)$ — прогнозная оценка доходов населения на месяц t (в постоянных ценах); R_t — прогнозный индекс розничных цен на месяц; t, s_t — прогнозный индекс сезонности товарооборота для месяца t .

При прогнозе по годовым данным имеет смысл в число факторов-предикторов включать индекс вкладов населения в сберегательные учреждения. Тогда прогнозная функция приобретает вид:

$$C_t = C_t(Y_h(t), R_t, v_t, t), \quad (21.4)$$

где v_t — индекс вкладов населения.

Потребительский спрос носит инерционный характер. Поэтому в качестве доминирующего фактора, определяющего потребительский спрос, может выступать не только параметр Y_h , относящийся к расчетному году, но и временная последовательность чистого личного дохода населения, включающая уровни располагаемого дохода домашних хозяйств за несколько лет (в том числе и за текущий год). Обобщенной характеристикой этой временной последовательности в разных моделях могут выступать трендовые значения дохода (выровненные уровни для расчетного года), усредненные значения за несколько последних лет, взвешенные средние. Некоторые исследователи принимали в качестве такой характеристики значение, равное максимальному располагаемому годовому доходу населения в некоторый прошлый период времени (например, за 3–5 последних лет).

Один из вопросов, возникающих при попытке построения и оценки ФПС, связан со структурой потребительского спроса. В структуру спроса входят

¹ Для корректных межстрановых сопоставлений доля накопления обязательно должна быть скорректирована на объем приобретаемых населением товаров длительного пользования. Доля накопления в ВВП, скажем, Японии значительно выше, чем в США. Тем не менее за счет большего удельного веса автомобилей, холодильников и других товаров в структуре внутреннего товарооборота в США по сравнению с Японией разница в структуре ВВП этих стран существенно сокращается.

товары длительного и краткосрочного (менее одного года) пользования, а также услуги. Структурные компоненты потребительского спроса по-разному испытывают воздействие учтенных факторов. Поэтому предпочтительно рассматривать потребительский спрос дифференцированно по этим компонентам.

Номинальный и реальный объем потребительского спроса, безусловно, зависит от выбора населения, его намерений вкладывать средства в текущие либо будущие расходы, т. е., выражаясь упрощенно, в потребление или в сбережения. Этот выбор во многом определяется ожидаемым уровнем потребительских цен. Если распределение населения по уровню среднедушевых доходов не меняется, то рост цен при прочих равных условиях приводит к росту доли потребления в располагаемом чистом доходе домашних хозяйств. Соответственно доля сбережений падает и в номинальном, и в реальном выражениях.

На уровень потребительского спроса помимо уровня цен, текущего располагаемого дохода, а также доходов прошлых лет воздействуют иные значимые факторы. Среди этих факторов: ожидаемые доходы будущих лет, показатели распределения личных доходов, численность населения, его половозрастная и территориальная структура, национальные особенности потребления, степень товарной насыщенности рынка, доступность кредита, текущий и ожидаемый уровень цен, объем личного состояния населения в целом, ликвидных активов в частности, уровень и динамика процентных ставок на вклады населения в сберегательных учреждениях, состоянии государственного и частного страхования, интенсивность стимулов к наследованию имущества и других активов (эти стимулы определяют склонность к наследованию личного состояния). Последние четыре фактора действуют прежде всего на объем и динамику сбережений, а через сбережения — на уровень потребления. Укажем еще два фактора: обеспеченность жилой площадью (личной или муниципальной собственности) и динамика жилищного строительства. Эти показатели, так же как индикаторы личного состояния, в первую очередь определяют объем текущего и будущего спроса на товары длительного пользования.

Сегодня в России продолжается ускоренная дифференциация среднедушевых доходов различных социальных групп. Доля относительно обеспеченного населения (денежный доход выше минимального потребительского бюджета) в общем фонде денежных доходов растет. У 10% наиболее высокодоходного населения сосредоточилось примерно 34% всех денежных доходов. Это подтверждает то, что основная часть прироста денежных доходов концентрируется у небольшого слоя россиян. При росте социальной дифференциации общества уменьшаются возможности проведения эффективной, целенаправленной бюджетной и налоговой политики.

Статическая функция потребительского спроса (ФПС), представляющая массу потребителей как однородную общность, пренебрегающая динамикой средних доходов населения, для целей прогнозирования имеет ограниченную сферу применения.

ФПС может быть модифицирована, чтобы учесть степень расслоения населения по доходам, т. е. изменение социальной структуры общества. Происходящая на наших глазах дифференциация по доходам отражается в динамике соотношения коэффициентов склонности к потреблению и сбережению. Группы населения, объединяемые по уровню среднедушевого дохода, имеют разные коэффициенты склонности к потреблению. Известно, что группы с высокими доходами имеют более низкие коэффициенты маргинальной склонности к потреблению и соответственно более высокие показатели склонности к сбережению, нежели группы с относительно низким уровнем среднедушевого дохода. Одним из направлений модификации простейшей ФПС может стать учет зави-

симости предельных характеристик потребления и сбережений от уровня средних доходов.

Другое направление усиления адекватности ФПС — принять во внимание структуру доходов домашних хозяйств. Доходы населения включают различные социальные пособия и выплаты (стипендии, пенсии, пособия по безработице, выплаты по временной нетрудоспособности), объем которых по-разному обусловлен факторными переменными. Учет таких зависимостей улучшает качество макропрогнозирования.

Вид прикладной функции потребительского спроса не может оставаться неизменным. Одна из причин модификации ФПС — изменение мотивов поведения потребителей. Начиная с 60-х гг. во многих индустриально развитых странах все большее воздействие на потребительский спрос стал оказывать информационный фактор, а также объем накопленного личного состояния граждан, в частности величина ликвидных активов. Информационный фактор воздействует на мотивы поведения потребителей прежде всего через средства массовой информации, публикующие материалы о текущем состоянии экономики и прогнозах на будущее. Накопленный объем имущественных активов оказывает влияние на ФПС опосредованно, через функцию сбережений.

В экономической литературе широко обсуждается возможность и необходимость включения в число факторов аналитической и прогностической функций потребительского спроса процентной ставки. Отношение к этому фактору неоднозначно. Одни теоретики настаивают на его включении, мотивируя это прямой зависимостью реального и номинального размера сбережений от ставки процента по депозитам. Другие, напротив, считают, что изменение ставки процента при постоянных ценах не ведет к однонаправленному изменению реальных размеров накопленных сбережений, а действует в противоположном направлении. Например, рост процентной ставки вызывает уменьшение потребности в объеме сбережений, необходимом для поддержания стандартов потребления после завершения трудовой деятельности. Домашние хозяйства начинают меньше сберегать, а больше расходовать на цели потребления. Представляется, однако, что эта позиция содержит внутреннее противоречие.

Так же, как обобщенная функция потребительского спроса, аргументы которой несут в себе груз стереотипов поведения потребителей, влияние не только текущего, но и предшествующих, а также будущих располагаемых доходов, макроэкономическая функция инвестиционного спроса в развернутом виде зависит от факторов, характеризующих структуру не только прошлых состояний экономической системы, но и ожидаемые значения национального продукта.

Макроэкономическая функция инвестиционного спроса предназначена для определения объема спроса на инвестиционные товары (машины, оборудование, здания и сооружения производственного и непроизводственного характера), а также дополнительного объема запасов в производстве, торговле, сфере снабжения.

Инвестиции в основной капитал предприятий — основной «энергоресурс» роста всей национальной экономики. Уровень инвестиционной активности в сфере производства определяется прежде всего относительной доходностью вложений в разные сегменты рыночной экономики. В реальном секторе российского хозяйства общий объем инвестиций едва превышает выбытие основных фондов. Идет непрерывный отток капиталов в более прибыльные сферы: торговлю, посредническую деятельность.

Валовой спрос на инвестиционные товары (I) включает в себя два слагаемых: инвестиционный спрос на покрытие затрат, связанных с физическим и

моральным износом элементов основного капитала (I_a), и спрос на инвестиционные товары, необходимые для увеличения объема производства и сокращения издержек (I)¹. Чистый инвестиционный спрос и будет здесь основным объектом нашего рассмотрения. Таким образом,

$$\hat{I} = I_a + I. \quad (21.5)$$

Первая компонента валового инвестиционного спроса (\hat{I}) — амортизационная составляющая (I_a) — обусловлена инвестициями прошлых лет: эта компонента инвестиционного спроса напрямую связана с возрастной структурой основного капитала. Вторая компонента (I) — чистый инвестиционный спрос — зависит прежде всего от текущего и ожидаемых размеров национального продукта.

Зависимость объема чистых национальных инвестиций от текущего и будущих объемов национального продукта очевидна. В самом деле, чем больше национальный продукт в текущем и будущих периодах, тем больше возможный и желательный объем спроса на инвестиционные товары, необходимые для повышения уровня производства и сокращения издержек, увеличения прибыли, роста объема продаж для удовлетворения спроса на товары и услуги, уровень которого растет с ростом национального продукта.

Помимо национального продукта на инвестиционный спрос воздействуют также другие факторы, из которых следует выделить реальную процентную ставку по долгосрочным кредитам и накопленный объем основного капитала.

Итак, с достаточным основанием в качестве макроэкономической функции чистого инвестиционного спроса можно рассматривать функцию

$$I = I(Y, \omega_L, K), \quad (21.6)$$

где ω_L — реальная процентная ставка по долгосрочным кредитам, K — объем накопленного основного капитала.

Инвестиционные намерения рыночных субъектов зависят от ставки процента по долгосрочным кредитным обязательствам. Долгосрочная процентная ставка, конечно, связана с уровнем ставки по краткосрочным кредитным сделкам, но она также зависит от инфляционных ожиданий, вероятности риска долгосрочных вложений, уровня и структуры налогов, участия государства в инвестиционных проектах, других обстоятельств, которые нельзя упускать из виду при прогнозировании.

Зависимость инвестиционного спроса от реальной долгосрочной ставки процента (ставки процента по долгосрочным долговым обязательствам) не столь очевидна. В основу этой зависимости может быть положена такая логика. Источниками чистых инвестиционных расходов служат кредиты, полученные от финансовых посредников или от населения (путем выпуска компаниями дополнительных акций или облигаций), собственные средства предприятий (остаточная прибыль), государственные субсидии (как и кредитные средства, они могут предоставляться на возвратной основе), а также прямые и портфельные иностранные вложения капитала. Собственные средства предприятий, используемые на закупку инвестиционных товаров — это, по существу, прирост стоимости капитала, поэтому они представляют собой как бы «скрытую» форму дополнительной эмиссии ценных бумаг (акций), поскольку доля собственности, приходящаяся на каждую акцию, в этом случае возрастает.

Таким образом, если нет субсидий в безвозвратной форме, каков бы ни был источник инвестиций, средства на закупку инвестиционных товаров можно в обобщенной форме рассматривать как заемный капитал, за использование ко-

¹ Здесь мы не рассматриваем возможности использования амортизационных отчислений на цели расширенного воспроизводства основных средств.

торого нужно делать процентные отчисления (выплачивать дополнительные дивиденды) и, когда наступает срок, возвращать суммы основного кредита.

То или иное кредитное соглашение, заключенное в целях закупки инвестиционных товаров, неизбежно носит долговременный характер, поэтому в качестве одного из аргументов функции чистого инвестиционного спроса выступает усредненная долгосрочная процентная ставка. Долгосрочная процентная ставка — это элемент альтернативных издержек финансирования капитальных затрат. Она зависит от уровня средней эффективной ставки процента по краткосрочным кредитным обязательствам (включая ставки ГКО)¹.

Кредитор, вместо того чтобы субсидировать инвестора, наметившего долгосрочный проект, может посчитать более прибыльным «делать деньги» на коротких кредитах, реинвестируя процентные доходы, получаемые ежегодно, направляя их на краткосрочное кредитование.

В целом в национальной экономике среднее соотношение между краткосрочными и долгосрочными ставками ссудного процента зависит от ряда причин, прежде всего от ожидаемой инфляции, а также от удельного веса соответствующих кредитных средств. Кроме инфляции на реальную доходность долгосрочных кредитных инструментов (ставку процента) воздействуют факторы риска, связанные с намечаемым инвестиционным проектом (так называемый проектный риск), неожиданным изменением темпов инфляции (инфляционный риск), а также риска, обусловленного малой ликвидностью долгосрочных обязательств в сравнении с краткосрочными. Кредитор, отдавая денежные средства на долгий срок, стремится к минимизации риска, а поскольку уровень риска увеличивается при увеличении продолжительности кредита (L), кредитор вынужден компенсировать этот риск ростом ставки процента. Следовательно, реальная процентная ставка для долгосрочных кредитов, которая определяет уровень инвестиционного спроса, это

$$\omega_L = k\omega_s + d, \quad (21.7)$$

где k — соотношение между годовой долгосрочной и краткосрочной процентными ставками (без учета надбавки за риск длительного кредитования); ω_s — краткосрочная ставка процента; d — надбавка за риск.

Иногда в макроэкономическом анализе и эскизных прогнозах использует линейная функция чистого инвестиционного спроса, главными детерминантами которой выступают уровень текущего чистого национального продукта и уровень реальной процентной ставки. В таком случае эта инвестиционная функция имеет вид

$$I = \bar{I} + k_1 Y - k_2 \omega_L, \quad (21.8)$$

где I — автономные инвестиции, \bar{I} — const; k_1 — коэффициент чувствительности чистого инвестиционного спроса в зависимости от уровня национального продукта (предельная склонность к инвестированию); k_2 — коэффициент чувствительности спроса на инвестиционные товары в зависимости от реальной ставки процента.

Функция валовых инвестиций

$$\hat{I} = I_a(\hat{I}) + I. \quad (21.9)$$

¹ В России фондовый рынок, по существу, еще не стал рынком капиталов и продолжает функционировать преимущественно как денежный рынок (рынок покупок и продаж краткосрочных ценных бумаг). Рынок государственных краткосрочных бескупонных облигаций (ГКО) в России сложился с мая 1993 г. В отличие от России основу рынка государственных фондовых инструментов в развитых странах составляют не краткосрочные, а средне- и долгосрочные гособязательства, доля которых обычно превышает 80% всей массы гособязательств.

В практике краткосрочных и среднесрочных расчетов имеет смысл определить макрофункцию инвестиций для прогноза месячных данных. Поскольку сегодня инвестиционный спрос в России еще малоэластичен по ставке процента, такую функцию следует конструировать с учетом динамики валового внутреннего продукта и индекса сезонности. В расчетной форме функция индекса инвестиций имеет вид

$$R(I)_t = R(I)_t(R(Y)_t, s_t), \quad (21.10)$$

где $R(I)_t$ — индекс инвестиций в основной капитал для месяца t , $R(Y)_t$ — индекс ВВП; s_t — индекс сезонности месяца t (в процентах).

В наборе первоначальных предикторов помимо индекса ВВП присутствовала реальная ссудная процентная ставка. Расчеты показали, что этот параметр не является статистически значимым при уровне доверительной вероятности, равной 90%. Это подтверждает тот факт, что процентная ставка в 1994–1997 гг. не оказывала положительного воздействия на стимулирование инвестиционной активности.

Общехозяйственный спрос на деньги представляет собой средний за период объем денежной массы, необходимый для нормального, бесперебойного функционирования рыночного механизма. Макроэкономическая функция спроса на деньги представляет собой зависимость реальной массы денежных средств от основных факторов, которые определяют решения субъектов рынка относительно среднего уровня этой массы. Спрос на деньги включает в себя спрос на деньги для совершения обычных сделок (иногда его называют операционным или транзакционным спросом) и спекулятивный спрос. Операционный спрос определяется скоростью обращения денег и уровнем национального продукта¹. Спекулятивный спрос на деньги связан с возможностью получения доходов путем конвертации денежных средств в краткосрочные ценные бумаги. Доходность таких операций зависит от номинальных ставок процента. Спекулятивный денежный спрос определяется также уровнем национального дохода.

В том случае, когда скорость обращения денег меняется медленно или она постоянна, операционный спрос на деньги с достаточным основанием можно записать в форме функции

$$L = L(Y, \omega_s). \quad (21.11)$$

Зачастую в анализе и прогнозах денежного спроса используются коэффициенты эластичности. Например, коэффициент эластичности спроса на деньги по средней номинальной краткосрочной ставке процента равен

$$\varepsilon_{\omega} = \frac{\Delta L}{L} : \frac{\Delta \omega_s}{\omega_s}, \quad (21.12)$$

т. е. отношению относительного прироста денежного спроса к относительному приросту номинальной ставки процента. Чаще всего коэффициенты эластичности оцениваются в процентах.

Такая постановка макроэкономической функции спроса на деньги носит упрощенный характер. Объем денежной массы, доступной для сделок, зависит не от величины национального продукта, а от объема валового внутреннего оборота, включающего в себя оборот промежуточных товаров, т. е. от совокупного объема продаж.

Характер переходной экономики накладывает особый отпечаток на факторы спроса на деньги. В условиях России, ввиду недостаточного развития рынка ценных бумаг, спрос на деньги (как и инвестиционный спрос) оказывается

¹ Более точно транзакционный спрос на деньги определяется общим объемом продаж.

неэластичен по норме процента. Нельзя также забывать, что спрос на деньги в условиях инфляции подвержен влиянию инфляционных ожиданий населения и предпринимательских структур.

В экономике Российской Федерации коэффициент чувствительности спроса на деньги в зависимости от ставки процента пока еще незначителен. Профессор Лондонской школы экономики Р. Лэйард полагает, что в таких условиях при высокой инфляции функция спроса на деньги должна в явной форме учесть скорость их обращения [8. С. 93], т. е. в наших обозначениях эту функцию следует записать как

$$L = L(k(\rho), Y), \quad (21.13)$$

где $k(\rho)$ — скорость обращения денег, зависящая от уровня инфляции (ρ). В таком виде альтернативными активами в отношении денег выступают не ценные бумаги, а реальные товары, накопление которых растет с ростом уровня инфляции.

Одной из сложных и еще до конца не решенных в экономическом прогнозировании задач является учет инфляционных ожиданий. Инфляционные ожидания — прогнозные оценки хозяйствующими субъектами будущего уровня инфляции. Ожидания — субъективный фактор, во многом зависящий от степени доверия населения и коммерческих структур к экономической политике государства. Если хозяйствующие субъекты верят, что правительство действительно стремится обуздать инфляцию и делает все возможное, чтобы приостановить рост цен, ожидания инфляции будут ниже, чем при действиях, дискредитирующих объявленные цели.

Выделяют три вида инфляционных ожиданий: экстраполяционные, адаптивные и рациональные. Экстраполяционные ожидания предполагают инерционный характер инфляции. Приняв гипотезу экстраполяционного типа ожиданий, прогнозист берет в расчет предположение, согласно которому экономические субъекты формируют свое поведение, полагая, что уровни инфляции будут изменяться по траектории, близкой к той, которая имела место в прошлом. Простейший вариант экстраполяционных ожиданий — считать, что уровень инфляции в предстоящий год (квартал, месяц) будет точно такой, каким он был в истекшем году (квартале, месяце).

Более сложно обстоит дело с гипотезой адаптивных ожиданий. В этом случае хозяйствующие единицы рассматриваются как субъекты, корректирующие свои оценки в зависимости от точности прогнозов, сделанных в прошлом. Допустим, что работники при заключении коллективного договора в прошлом году оценивали уровень предстоящей инфляции, скажем, в 70%, а фактически уровень инфляции был равен 50%, так что ошибка составила 28,6% ($100 - 100 \cdot 50 / 70$). Пусть экстраполяционная оценка инфляции на будущий год составит 60%. Тогда в текущем году при заключении нового трудового договора с предпринимателем эти работники скорректируют экстраполяционную оценку инфляционных ожиданий на ошибку, равную 28,6%. В итоге получается, что оценка адаптивных ожиданий инфляции равна 42,8% ($60 \cdot (100 - 28,6) / 100$).

Рациональные ожидания можно рассматривать как чисто гипотетический вариант, полезный в теоретическом анализе воздействия длительной инфляции на макроэкономические переменные. Гипотеза рациональных ожиданий строится в предположении, что рыночные субъекты, обладая полной и всесторонней информацией, безошибочно прогнозируют уровни будущей инфляции и строят свое поведение в соответствии с этими ожиданиями.

Рыночный механизм, суммирующий ожидания продавцов и покупателей, как правило, оказывается более качественным инструментом прогнозирования, чем самые совершенные формальные модели. В нормально развитой рыночной экономике «усреднение» ожиданий контрагентов хозяйствен-

ных сделок является функцией фьючерсного рынка, на котором происходит торговля контрактами на поставку товаров (или валюты) в будущем¹.

Верификация расчетных функций, предназначенных для прогноза. Прежде чем использовать ту или иную модель расчетной статистической функции для анализа или прогноза, необходимо осуществить ее верификацию (проверку) на конкретном статистическом материале. В свою очередь такая проверка часто выступает как исходная точка для поиска новых теоретических гипотез построения этих функций, учитывающих изменяющийся характер экономических и социальных условий, определяющих выбор домашних хозяйств и фирм.

Важно правильно определить критерии качества расчетного уравнения. Как критерии оценки пригодности функций, применяемых в экономическом анализе и прогнозе, выступают:

- знаки коэффициентов регрессии;
- индикаторы отклонения расчетных и фактических значений потребительского спроса по массиву наблюдаемых данных;
- показатели отклонения расчетных и фактических значений потребительского спроса по данным временной последовательности вне выборочной совокупности.

Что касается знаковых критериев, они вводятся как грубая оценка соответствия модельного аппарата теоретическим гипотезам относительно характера связи между каждым фактором и объемом потребительского спроса. Соответствие полученных в результате расчетов знаков теоретическим гипотезам — первое, обязательное условие приемлемости модели.

Вторая и третья группы критериев выявляют качество самих коэффициентов, определяющих интенсивность воздействия выбранных факторов на уровень результирующего показателя. С помощью критериев второй группы осуществляется проверка реализации объясняющей функции модели. Эта проверка важна для оценки возможностей использования модели в аналитических целях.

Третья группа критериев верификации прогнозных макро- и микроэкономических функций необходима для оценки прогностических свойств модели. С помощью таких критериев находятся показатели степени соответствия расчетов ретроспективного прогноза фактическим показателям. Скажем, оценка параметров модели выполняется на массиве данных 1980–1990 гг., а прогноз составляется на 1995–1999 гг. (статистические данные на 1995–1999 гг. известны).

Иногда дополнительно проводятся сравнения с «наивными» инерционными моделями прогноза. В качестве гипотез построения таких моделей могут рассматриваться предположения о постоянных темпах роста прогнозируемого показателя или о неизменности уровней абсолютных размеров его прироста. Например, верификация реализации объясняющих и прогностических возможностей различных моделей ФПС, проведенная за рубежом (в США и других странах), показала наибольшую приемлемость функций, которые не только принимают в расчет уровень текущего дохода, но и содержат лаговый фактор (например, максимальный уровень дохода за ретроспективный период времени).

¹ В России фьючерсный валютный рынок уже несколько лет действует на Московской товарной бирже, а с 1994 г. — также на Московской центральной фондовой бирже. Нужно, однако, отметить, что, в отличие от западных рынков, отечественный фьючерсный рынок оказался в большей степени подвержен влиянию спекулятивных настроений. В странах Западной Европы и США обороты с фьючерсными контрактами существенно больше, чем в торговле наличной валютой.

Правда, на монотонных участках экономического цикла наивные инерционные модели «работали», как правило, несколько лучше, чем любые модели ФПС, использующие в качестве главного детерминанта располагаемый личный доход. Но наивные модели давали значительно худшие результаты, когда монотонная тенденция располагаемых доходов сменялась движением в противоположном направлении, т. е. когда фактическая динамика чистых доходов обнаруживала так называемые «поворотные точки»: рост доходов, скажем, сменялся тенденцией к их сокращению. Эти поворотные точки наивные инерционные модели предвидеть не могут, и в таких случаях прогноз с использованием наивных моделей оказывается неудовлетворительным.

Способность предсказать поворотные точки считается одним из наиболее желательных свойств прогностических моделей. Такой способностью во многих экспериментах обладали функции потребительского спроса, основанные на гипотезе перманентного дохода, и модели, учитывающие лаговый компонент.

Производственные функции в прогнозировании совокупного предложения.

Для построения модели прогноза совокупного предложения (производства) на долгосрочную, реже среднесрочную перспективу чаще всего обращаются к аппарату производственных функций. Макроэкономические производственные функции позволяют найти вероятные прогнозные оценки валового национального продукта (ВВП), национального дохода и других обобщенных показателей, характеризующих производство конечной продукции национального хозяйства.

Производственные функции — экономико-математические системы, связывающие значение результата хозяйственной деятельности с объемом затрат на выпуск продукции. В макроэкономических производственных функциях в качестве предикторов фигурируют, как правило, обобщенные характеристики основных факторов производства: капитала и труда. В таком случае в обобщенном виде функция имеет вид

$$Y^* = F(K, L), \quad (21.14)$$

где Y^* — ВВП (национальный доход); $F(K, L)$ — функция; K — объем накопленного основного капитала; L — величина потенциала трудовых ресурсов.

Величина потенциала трудовых ресурсов определяется исходя из численности трудовых ресурсов (экономически активного населения) с учетом значения так называемого естественного уровня безработицы. При этом желательно учесть уровень квалификации, затраты на профессиональную подготовку работников.

Чаще всего производственная функция обретает каноническую мультипликативную форму:

$$Y^* = AK^\alpha, L^\beta, \quad (21.15)$$

которая при условии однородности первой степени ($\alpha + \beta = 1$) называется функцией Кобба-Дугласа.

Степенные коэффициенты α и β называются коэффициентами эластичности производства относительно фактора капитала и фактора труда. Эти коэффициенты показывают, на сколько процентов возрастет величина ВВП (национального дохода) при росте соответствующего ресурса на один процент. Коэффициент A дает суммарную оценку воздействия всех неучтенных факторов на величину результирующего параметра.

Покажем на примере статистики США итоги аппроксимации фактической динамики ВВП с помощью мультипликативной производственной функции (табл. 21.1).

Расчетные значения ВВП получены с помощью функции

$$Y^* = \exp(-1,469)K^{0,920}, L^{0,254}. \quad (21.16)$$

Таблица 21.1

Расчет выровненных значений ВВП США (1970–1988 гг.)*

Год	Y, млрд долл.	K, млрд. долл.	L, млн чел.**	ln Y	ln K	ln L	Y**	Ошибка, %
1970	1039,7	2681,6	82,8	6,9	7,9	4,4	1008,9	3,0
1971	1128,6	2918,1	84,4	7,0	8,0	4,4	1095,8	2,9
1972	1240,4	3224,4	87,0	7,1	8,1	4,5	1210,5	2,4
1973	1385,5	3553,9	89,4	7,2	8,2	4,5	1333,1	3,8
1974	1501,0	4022,2	91,9	7,3	8,3	4,5	1504,4	-0,2
1975	1635,2	4776,0	93,8	7,4	8,5	4,5	1771,2	-8,3
1976	1823,9	5167,3	96,2	7,5	8,6	4,6	1916,6	-5,1
1977	2031,4	5633,5	99,0	7,6	8,6	4,6	2090,4	-2,9
1978	2295,9	6301,2	102,3	7,7	8,7	4,6	2336,7	-1,8
1979	2566,4	7123,3	80,7	7,9	8,9	4,4	2463,1	4,0
1980	2795,6	8216,9	82,8	7,9	9,0	4,4	2827,5	-1,1
1981	3131,3	9363,4	84,4	8,0	9,1	4,4	3204,1	-2,3
1982	3259,2	10321,1	87,0	8,1	9,2	4,5	3531,6	-8,4
1983	3534,9	10884,6	83,4	8,2	9,3	4,4	3669,2	-3,8
1984	3932,7	11234,8	91,9	8,3	9,3	4,5	3871,9	1,5
1985	4213,0	11832,0	93,8	8,3	9,4	4,5	4082,0	3,1
1986	4452,9	12439,8	96,2	8,4	9,4	4,6	4302,1	3,4
1987	4742,5	13215,2	99,0	8,5	9,5	4,6	4581,5	3,4
1988	5108,3	13959,9	102,3	8,5	9,5	4,6	4858,9	4,9

* Источник: Данные Бюро экономического анализа США: Интернет <http://www.bea.doc.gov/bea>.

**Макковелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. М.: Республика. Т. 1, 1982.

Обратим внимание, что $\alpha + \beta = 0,920 + 0,254 = 1,174 > 1$. Это говорит о растущем влиянии эффекта масштаба производства на объем ВВП. В том случае, когда сумма $\alpha + \beta < 1$, говорят о уменьшении эффективности факторов производства (точнее о сокращении влияния эффекта масштаба производства на объем ВВП).

К настоящему времени разработано целое семейство модификаций макроэкономических производственных функций. В зависимости от показателей взаимозаменяемости факторов производства функции делят на два вида: с постоянной эластичностью замены и с переменной эластичностью.

Динамическая производственная функция, учитывающая фактор технического прогресса, имеет вид

$$Y^* = AK^\alpha, L^\beta e^{\nu t}, \quad (21.17)$$

где e — основание натуральных логарифмов; ν — константа, характеризующая темп развития.

Классические макропроизводственные функции применимы для расчета совокупного предложения в условиях сравнительно гладкого развития экономики. Когда основной капитал используется неэффективно, налицо скрытая безработица, статистические данные не позволяют произвести оценку надежной прогнозной функции ВВП или национального дохода.

Как показывают расчеты, в сегодняшних условиях прогноз динамики валового внутреннего продукта России может быть осуществлен с использованием

трех предикторов: кредитных вложений в национальную экономику, налогового бремени и объема экспорта. Применение метода пошаговой регрессии и специальных модулей, предназначенных для отбора предикторов, подтвердило необходимость включения в систему прогноза реальной динамики ВВП всех трех перечисленных факторов. Причем кредитные вложения, а также налоговые показатели должны быть приведены в сопоставимых ценах. Кроме того, анализ кросс-корреляционной функции обнаружил необходимость учета запаздывания воздействия налогового бремени на показатель ВВП. Таким образом, в общем виде уравнение прогноза выглядит так:

$$R_Y(t) = R_Y(t)(Cr(t)/R_p, X(t), T_{.6}). \quad (21.18)$$

Оценка параметров линейной модели, удовлетворительно аппроксимирующей динамику индекса реального ВВП, имеет вид

$$R_Y(t) = 0,038Cr(t)/R_p + 0,222X(t) - 0,253T_{.6}, \quad (21.19)$$

где для месяца t : $R_Y(t)$ — индекс реального ВВП (1994 г. = 1,0); $Cr(t)$ — объем кредитных вложений в экономику; R_p — индекс цен предприятий (1994 г. = 1,00); $X(t)$ — объем экспорта (млрд долл. США); $T_{.6}$ — лаговое значение налога на прибыль (трлн руб.), запаздывание действия налога на прибыль на величину ВВП равно шести месяцам, налог на прибыль дисконтирован с учетом дефлятора ВВП.

Модель имеет высокий коэффициент детерминации: $R^2 = 98,9\%$.

Сводные бюджетные ограничения участников национального рынка. Условием построения макроэкономических моделей прогнозирования выступает развернутая система бюджетных ограничений участников воспроизводственного процесса.

Одним из главных участников рыночного обмена являются **домашние хозяйства**. Чистые доходы домохозяйств (располагаемые доходы) могут быть определены суммой чистого внутреннего продукта и объема государственных социальных выплат — пенсий, пособий, стипендий и подобных им трансфертных платежей за вычетом налогов и обязательных платежей. Чистым доходам населения противостоят слагаемые ожидаемых расходов: на приобретение потребительских товаров и услуг (C) и сбережения (S). Сбережения включают спрос на дополнительное накопление отечественных и иностранных финансовых активов, в том числе акции и облигации, прирост спроса на наиболее ликвидные средства — наличные и депозитные деньги (включая наличную валюту и валютные депозиты).

В итоге бюджетное ограничение домохозяйств принимает вид

$$Y_h = C + S, \quad (21.20)$$

где Y_h — располагаемые доходы населения.

Реальная оценка всех компонентов бюджетного ограничения получается как частное от деления номинальной оценки соответствующего объема денежной массы на уровень цен. Все валютные активы в бюджетном ограничении домашних хозяйств должны быть выражены в отечественном эквиваленте.

Вторая группа участников рыночного обмена — **фирмы** — формирует инвестиционный спрос на основной капитал (I). Для покрытия инвестиционного спроса фирмы используют собственные и привлеченные средства. С позиции содержательного анализа использование собственных средств из остаточной прибыли и выпуск фирмами в обращение новых акций — это приращение акционерного капитала. Поскольку сектор «фирмы» в целом выступает как абсолютный заемщик, спрос фирм на отечественные и зарубежные активы можно опустить, так что инвестиционный спрос

$$I = A + I_g + I_a, \quad (21.21)$$

где A — предложение дополнительных финансовых активов со стороны фирм; I_g — государственные инвестиции (дотации), I_a — амортизация на реновацию.

Многие бюджетные ограничения участников хозяйственного процесса в переходной экономике отличаются от своих аналогов, используемых в макроэкономических моделях развитого рыночного хозяйства. Это касается прежде всего приведенной модели инвестиционного спроса, а также бюджетного ограничения государства.

Существование масштабной бюджетной сферы — отличительная черта переходной экономики. **Правительственные органы** (включая местные органы исполнительной власти) несут расходы, отражаемые в консолидированном бюджете, это — расходы на оборонные нужды, содержание государственной администрации, других госорганов центрального и местного подчинения, прочих учреждений бюджетной сферы, трансфертные пособия населению, а также инвестиции и дотации сфере производства.

Для обозначения государственных расходов используем следующую символику: G — государственные закупки товаров и услуг, T_R — трансфертные платежи населению, G_r — прочие расходы госбюджета (сверх суммы расходов, включаемых в G , I_g и T_R).

Источники доходов правительства — налоги (T), внутренние и внешние займы (A_g), дополнительная эмиссия наличных денег (ΔL). Положим, сумма правительственных заимствований превышает объем предоставленных кредитов (что вполне согласуется с российской действительностью). В результате бюджетное ограничение правительства можно записать в виде

$$T + A_g + \Delta L = G + I_g + T_R + G_r. \quad (21.22)$$

Бюджетное ограничение предполагает равенство спроса и предложения как на деньги, так и на правительственные ценные бумаги. Все валютные средства в бюджетном ограничении должны быть выражены в отечественном эквиваленте.

При ограничении государственных расходов расходами на социальные трансферты и закупки товаров и услуг исподволь проводится мысль о предпочтительности либерально-рыночной модели экономики, в которой функции правительственных органов сводятся к сбору налогов, выплате социальных пособий и закупке «общественных товаров». Это ограничение не отвечает реальным процессам не только экономики, находящейся в переходном состоянии, но и развитого рыночного хозяйства. Бюджетное ограничение правительства в макроэкономической модели прогноза должно отражать фактический характер государственных расходов, в том числе инвестиции, дотации, расходы на стимулирование научно-технического прогресса и на другие цели.

Спрос финансовых посредников в целом (банков и других сберегательных учреждений, включая коммерческие банки и центральный банк государства) на дополнительные финансовые активы должен равняться приросту предложения реальных денежных средств:

$$A_b = \frac{M^s}{p} - \frac{M^0}{p}, \quad (21.23)$$

где M^s — предложение денежной массы; M^0 — общий объем денежной массы на начало периода (M^s и M^0 — в номинальном выражении), p — уровень цен.

Зарубежный сектор в обобщенной модели национального рынка можно представить через спрос и предложение иностранной валюты.

Совокупный реальный спрос на иностранную валюту в свою очередь определяется реальным спросом отечественного хозяйства на импорт товаров и ус-

луг (Z), общим спросом на наличную валюту (V) (включая спрос домашних хозяйств) и на дополнительные иностранные финансовые активы (ΔF).

Реальное предложение иностранной валюты зависит от зарубежных контрагентов, их возможностей приобретать товары отечественного производства, прироста внешнего спроса на отечественные финансовые активы (в том числе кредиты правительству и частному сектору на оплату товаров, стабилизацию национальной валюты и другие цели). Поэтому валютное ограничение имеет вид

$$Z + V + F = \frac{1}{k} (X + \Delta A_F), \quad (21.24)$$

где V — предложение иностранной валюты; k — валютный курс (руб./долл.); X — спрос на экспорт; ΔA_F — спрос на вновь выпущенные в обращение отечественные финансовые активы со стороны зарубежных инвесторов. X , V и ΔA_F выражены в иностранной валюте, скажем, в долларах США.

В условиях сбалансированности финансового рынка суммарный спрос на финансовые активы равен их совокупному предложению со стороны отечественных эмитентов и зарубежных инвесторов.

Общее равновесие национального хозяйства предполагает в качестве обязательного условия реализацию состояний частного равновесия во всех сегментах национального рынка.

21.3. Эконометрические модели в прогнозировании

Эконометрические модели — это системы взаимосвязанных уравнений, многие параметры которых определяются методами статистической обработки данных. К настоящему времени за рубежом в аналитических и прогнозных целях разработаны и используются многие сотни эконометрических систем. Макроэконометрические модели, как правило, сначала представляются в естественной, содержательной форме, а затем в приведенном, структурном виде. Естественная форма эконометрических уравнений позволяет квалифицировать их содержательную сторону, дать оценку их экономического смысла.

Эконометрические системы могут содержать несколько блоков (модулей) (рис. 21.1).

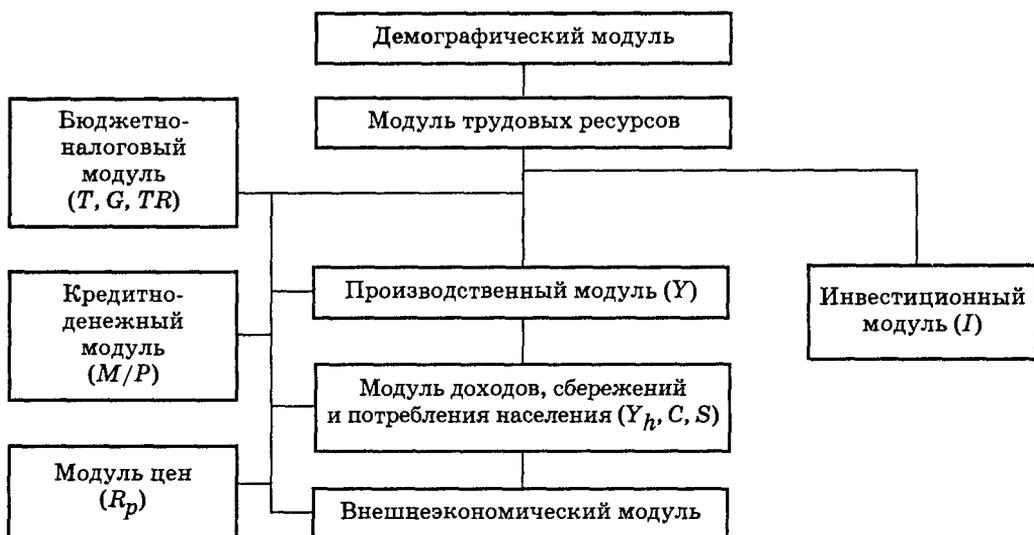


Рис. 21.1. Основные блоки развернутой эконометрической модели прогнозирования

Расчеты в демографическом блоке базируются на информации о половозрастной структуре населения на базовый год, коэффициентах рождаемости и смертности. Этот блок может включать регрессионные модели демографического поведения, с помощью которых корректируются данные коэффициенты на будущее. В развитом варианте демографические модели увязываются с производственными и моделями доходов и потребления населения. В простейших вариантах предусматриваются автономные расчеты демографического модуля с использованием стандартных программ, реализующих ту или иную версию задачи прогнозирования половозрастной структуры населения с помощью метода «передвижки возрастов».

Блок трудовых ресурсов «питается» выходной информацией демографического модуля и в усовершенствованном варианте включает расчеты контингента квалифицированных кадров для национальной экономики и затрат на их подготовку. Блок связан с производственной и инвестиционной подсистемами расчета.

Производственный блок эконометрической модели призван обеспечить расчеты прогнозных показателей национального продукта, национального дохода. Здесь чаще всего используется та или иная модификация производственной функции типа Кобба-Дугласа. В инвестиционном блоке макроэконометрической системы моделей определяются оценки объема основного капитала в прогнозируемом отрезке времени. Объем основного капитала часто рассматривается в вещной форме производственных основных фондов, стоимость которых зависит от инвестиции прошлых лет и срока службы фондов.

Объемы инвестиционных ресурсов исчисляются в зависимости от нормы накопления, параметров блоков бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики. Эти модули предназначены для «проигрывания» вариантов госбюджета, отработки версий макроэкономического монетарного менеджмента. Есть возможность увязки монетарной (денежно-кредитной) политики с инвестиционным и производственным процессами, а также с прогнозируемым уровнем безработицы.

Цель прогнозных расчетов, осуществляемых в блоке доходов и потребления населения, — оценка фонда оплаты труда и других доходов населения (включая социальные трансферты), определение свободных (располагаемых) доходов, расходуемых на потребление или составляющих сбережения населения. Свободные доходы населения служат базой для исчисления фонда личного потребления. Что касается личных сбережений, то они наряду со сбережениями фирм и корпораций, а также расходами госбюджета могут служить аргументами макроэкономической инвестиционной функции.

Блок цен вводится для проведения расчетов, связанных с прогнозированием отраслевых индексов и ценностных соотношений.

Последний из рассматриваемых модулей эконометрической модели — внешнеэкономический блок — включает расчеты динамики двусторонних и многосторонних валютных курсов, прогнозирование элементов платежного баланса, в том числе показателей счета текущих международных операций и счета движения капитала.

Зарубежные исследования в области макроэконометрического прогнозирования. Во многих странах, прежде всего в США, Франции, Нидерландах, Японии и ряде других накоплен большой опыт макро- и микроэкономических прогнозов. Этот опыт представляет несомненный интерес. Например, в США, прогнозы стали органической частью хозяйственной практики, регулярным средством обоснования инвестиционной и маркетинговой стратегии предприятий, фискальной, а также монетарной политики правительства и федеральной резервной системы. Последствия реализации любого варианта намеченного решения сначала просчитываются на имитационных прогноз-

ных модельных комплексах. Развернутые прогностические исследования постоянно проводятся государственными, специализированными коммерческими организациями, университетскими центрами, крупными фирмами и банками.

Эконометрическая модель III Л. Клейна

Одна из первых достаточно развернутых макромоделей национального хозяйства — модель III Л. Клейна. Модель относительно невелика, она имеет 15 эндогенных (внутрисистемных) переменных, определяемых с помощью 12 стохастических линейных и нелинейных уравнений и 4 детерминированных соотношений (тождеств).

Перечень внутрисистемных переменных включает: совокупный спрос, чистый продукт и фонд заработной платы в частном секторе экономики, усредненную процентную ставку, спрос на активные и пассивные денежные остатки, ставки арендных платежей, индекс цен и некоторые другие показатели.

В качестве экзогенных (внесистемных) переменных выступают 13 параметров, среди них: государственные закупки товаров и услуг, заработная плата рабочих и служащих государственного сектора. Предполагаются заданными также совокупные государственные доходы, денежные накопления промышленных корпораций, трансфертные платежи и процентные платежи по государственному долгу, чистый экспорт, налоги, размер городского жилищного фонда и другие факторы.

В системе можно обнаружить блоки рынка товаров и платных услуг, рынка денег и финансовых активов и фрагменты рынка рабочей силы. Сначала рассмотрим важнейшие функции, определяющие прогнозное состояние **товарно-го рынка**.

Системными компонентами совокупного спроса частного сектора в модели III Клейна выступают спрос на предметы потребления (C) и инвестиционный спрос (I). В свою очередь инвестиционный спрос $I = I_1 + I_2 + I_3$, где I_1 — спрос на производственное оборудование со стороны частного сектора; I_2 — спрос на товарно-материальные запасы; I_3 — спрос на жилищное строительство¹.

Спрос на предметы потребления (C) в модели III зависит только от располагаемого дохода населения \bar{Y}_h и временного тренда t :

$$C = C(\bar{Y}_h, t) + e_1, \quad (21.25)$$

где e_1 — случайное возмущение (так же, как e_2, e_3, \dots в приведенных ниже уравнениях).

Объем спроса на производственное оборудование со стороны частного сектора рассматривается как стохастическая функция нескольких факторов, включая лаговые переменные²

$$I_1 = I_1(Y_K(0, -1), R_p(0, -1), T_a(0, -1), M_1 \dots) + e_2, \quad (21.26)$$

где Y_K — чистый продукт частного сектора (без жилищных услуг); R_p — индекс цен внутреннего рынка, исчисленный для совокупного объема текущего

¹ Положительные по значению нижние индексы означают ту или иную модификацию параметра, введенного без этого индекса.

² Если специально не оговорено, принят следующий порядок обозначения лаговых параметров. Когда в уравнении или тождестве одноименный экономический показатель учтен многократно, относительно разных периодов времени, в круглых скобках после обозначения параметра приводятся значения лагов. Например, запись $Y_K(0, -1)$ подразумевает, что параметр Y_K учитывается дважды, с лагами, равными соответственно 0 и -1. Если параметр относится к одному из предшествующих временных периодов, например, к интервалу времени, взятому с лагом -3, допускается запись значения лага либо $Y_K(-3)$, либо в виде индекса или субиндекса, например, Y_{K3} . В последнем случае значение лага легко распознается, так как имеет знак (-). Когда параметр учтен только с лагом, равным 0 (т. е. берется текущее значение параметра), указание на величину лага опускается.

производства; T_a — объем акцизных сборов в текущих ценах; M_{-1} — чистая величина поступлений от продаж (доход на капитал) в предшествующем периоде.

Спрос на товарно-материальные запасы:

$$I_2 = I_2(Y_K, R_P, I_2(-1)) + e_3, \quad (21.27)$$

где $I_2(-1)$ — спрос на товарно-материальные запасы в году, предшествующем расчетному.

Отличительная черта рассматриваемой модели — включение в состав эндогенных компонент совокупного спроса показателей спроса на жилищное строительство (I_3), причем $I_3 = I_3^1 + I_3^2$, где I_3^1 — спрос на жилые дома, не предназначенные для сдачи в аренду; I_3^2 — спрос на жилые дома, предназначенные для сдачи в аренду.

Спрос на жилые дома, не предназначенные для сдачи в аренду:

$$I_3^1 = I_3^1(Y_h(-2, -1, 0), r, \dots) + e_4, \quad (21.28)$$

где r — индекс арендных платежей; (...) — прочие факторы, учитываемые в расчете.

Спрос на арендуемые жилые дома:

$$I_3^2 = I_3^2(r_{-1}, \eta_P, \dots) + e_5, \quad (21.29)$$

где η_P — средний доход по облигациям частных корпораций.

Вводится функция, определяющая долю городского жилого фонда, занятого к концу года:

$$v = v(Y_h, r, N^u, t) + e_6, \quad (21.30)$$

где N^u — экзогенный параметр, характеризующий численность несельскохозяйственного населения.

Изменение индекса арендных платежей описывается функцией

$$\Delta r = \Delta r(v_{-1}, Y_h, r_{-1}) + e_7. \quad (21.31)$$

Рынок труда (рынок рабочей силы) в рассматриваемой модели III Клейна представлен в ограниченной форме. Здесь нет функций предложения труда, спрос на труд моделирован через фонд заработной платы рабочих и служащих частного сектора в текущих ценах, который определяется главным образом индексами цен, объемами продукции частного сектора (без жилищного строительства) в текущем и предшествующем годах и временным трендом:

$$W_K = W_K(R_P(0, -1), Y_K(0, -1), t, \dots) + e_8. \quad (21.32)$$

На наш взгляд, слабое место в модели III Клейна — описание производственной функции. Приращение общего объема производства в текущем году, оцененное в неизменных ценах, оказывается функцией цен и возмущения, определенного динамикой спроса на товарно-материальные запасы:

$$\Delta Y_K = \Delta Y_K(R_P, e_3) + e_9. \quad (21.33)$$

Рынок денег и финансовых активов также представлен спросовыми компонентами. Спрос на активные денежные средства (L_1) в ценах расчетного года (масса наличных денег в обращении плюс бессрочные вклады) описывается в модели с помощью нелинейной функции

$$L_1 = L_1(R_P, \bar{Y}, Q, t) + e_{10}, \quad (21.34)$$

где \bar{Y} — чистый национальный продукт; Q — агрегатная экзогенная переменная, включающая трансфертные платежи, процентные платежи по прави-

тельствственной задолженности, а также совокупные накопления корпораций и некоторые другие элементы.

Параметр спроса на пассивные кассовые остатки (срочные вклады) выступает величиной, зависимой от усредненной текущей ставки процента (ω), лаговых параметров (ω_{-1}), $L_2(-1)$ и временного фактора (t):

$$L_2 = L_2(\omega, \omega_{-1}, L_2(-1), t) + e_{11}. \quad (21.35)$$

Динамика (приращение) процентной ставки ($\Delta\omega$) зависит от управляющего параметра ω_R и лаговой оценки ставки процента (ω_{-1}), а также временного тренда (t):

$$\Delta\omega = \Delta\omega(\omega_{-1}, \omega_R, t). \quad (21.36)$$

Эндогенные и экзогенные параметры модели связаны тождествами и определениями. Например, структура чистого национального продукта равна

$$\bar{Y} = Y_h + Q = C + I_1 + \Delta I_2 + I_3 + G + E + D, \quad (21.37)$$

где G — сумма государственных закупок, E — объем чистого экспорта, D — экзогенный параметр.

Зависимость между инвестициями и приростом основного капитала упрощена за счет игнорирования инвестиционных лагов и выглядит следующим образом:

$$\Delta K = I_{-1}. \quad (21.38)$$

Объем продукции частного сектора без жилищного строительства в неизменных ценах:

$$Y_K = \frac{1}{R_p} [R_p (Y_h + Q) - W_G - R_u - R_A], \quad (21.39)$$

где W_G — заработная плата в государственном секторе; R_u, R_A — арендные платежи соответственно в несельскохозяйственном и сельскохозяйственном секторах, причем сумма арендных платежей вне сельского хозяйства определена в виде формулы, оцененной вне самой макроэконометрической модели.

Модель II Клейна-Голдбергера

Модель II Клейна-Голдбергера имеет более развитую структуру, она включает 15 стохастических уравнений, содержащих 18 внесистемных переменных. Модель позволяет рассчитать значения 20 эндогенных параметров. Все балансовые соотношения исчисляются в реальном выражении.

В отличие от модели III Клейна в рассматриваемой системе кроме блоков, моделирующих состояния параметров товарного и денежного рынков, а также рынка труда, выделяется как самостоятельный блок внешнеэкономических связей. В качестве экономических агентов, действующих на национальном рынке, выступают рабочие и служащие государственного и частного секторов, фермеры, лица, получающие дивиденды, предприниматели, корпорации и правительство.

Параметры товарного рынка определяются с помощью функций потребительского спроса, инвестиционной и производственной функций. Спрос на товары внутреннего производства дополняется спросом на импортируемые товары.

Функция потребительского спроса учитывает разницу в потребительском поведении различных групп населения. Она имеет вид

$$C = C(C_{-1}, \bar{Y}_h, \bar{Y}_A, \bar{Y}_J, L_h(-1), N_p), \quad (21.40)$$

где \bar{Y}_h — располагаемый доход рабочих и служащих; \bar{Y}_A — чистые доходы фермеров; \bar{Y}_J — сумма прочих чистых доходов населения, нераспределенной

прибыли и накоплений корпораций; $L_h(-1)$ — ликвидные активы, принадлежавшие населению в предшествующем временном периоде; N_p — численность населения.

Располагаемый доход рабочих и служащих:

$$Y_h = (W_K + W_G - T_w), \quad (21.41)$$

где W_K, W_G — заработная плата соответственно в частном и государственном секторах национальной экономики; T_w — налоги на заработную плату рабочих и служащих.

Величина располагаемых (чистых) доходов фермеров:

$$\bar{Y}_A = (Y_A - T_A), \quad (21.42)$$

где $Y_A = (Y_A^* + T_{GA})$, Y_A^* — доходы фермеров (без дотаций), T_{GA} государственные дотации сельскому хозяйству, T_A — налоги на доходы фермеров.

$$Y_J = (Y_J - T_J - S_K),$$

где Y_J — «нетрудовые доходы», включая дивиденды (Y_D), нераспределенную прибыль (Y_{K^*}) и накопления корпораций, Y_J — налоговые вычеты из Y_J , S_K — денежные накопления корпораций.

Инвестиционная функция определяется только состоянием лаговых переменных:

$$I = I(Y_J(-1) - T_J(-1) + \bar{Y}_A(-1) + I_a(-1), K_{-1}, L_K(-1)), \quad (21.43)$$

где I_a — амортизация основного капитала, L_K — ликвидные активы, находящиеся в собственности корпораций.

Нужно отметить, что в регрессии, воспроизводящей линейную инвестиционную функцию модели Клейна-Голдбергера, все факторные коэффициенты положительны, кроме коэффициента, определяющего меру чувствительности изменения инвестиций при изменении лагового объема капитала (K_{-1}).

Объем денежного накопления корпораций выступает как функция трех параметров:

$$S_K = S_K(\bar{M}_K, Y_{D_1}, Y_{K^*_1}), \quad (21.44)$$

где $\bar{M}_K = (M_K - T_K)$ — прибыль корпораций (M_K) за вычетом налогов (T_K); $Y_{K^*_1}$ — нераспределенная прибыль корпораций (лаговое значение).

Обратим внимание, что $Y_{D_1} = (\bar{M}_K - S_K)_{-1}$ — размер выплаченных дивидендов в предшествующем году.

Размер амортизационного фонда определяется стохастической функцией, детерминированная часть которой равна

$$I_a = I_a\left(\frac{1}{2}(K + K_{-1}), (\bar{Y} - W_G)\right), \quad (21.45)$$

где K — объем капитала; \bar{Y} — национальный доход.

Производственная функция в модели II Клейна-Голдбергера, определяющая уровень национального продукта (без заработной платы рабочих и служащих государственного сектора), моделируется как линейная функция объема затраченного рабочего времени рабочих и служащих частного сектора, предпринимателей и фермеров, а также объема капитала:

$$Y = Y(H, \frac{1}{2}(K + K_{-1}), t), \quad (21.46)$$

где H — фонд рабочего времени.

Рынок внешнеэкономических связей определяет стоимость импортируемых товаров (Z). Объем этих товаров зависит от соотношения внутренних цен и цен на импортируемые товары, увязывается с личными располагаемыми доходами работников частного сектора и сельского хозяйства, чистыми доходами и накоплениями корпораций, а также лаговым значением (Z_{-1}):

$$Z = Z \left(\left(\frac{p}{p_Z} \bar{Y}_h + \bar{Y}_A + \bar{Y}_K + S_K \right), Z_{-1} \right), \quad (21.47)$$

где $\frac{p}{p_Z}$ — соотношение уровня внутренних (p) и мировых (p_Z) цен.

Уровень национального продукта

$$Y = \bar{Y} + T_x + I_a = C + I + G + E - Z, \quad (21.48)$$

где E — объем экспорта; T_x — косвенные налоги.

Чистый национальный доход:

$$\bar{Y} = \bar{Y} - I_a = W + Y_J, \quad (21.49)$$

где $W = (W_K + W_G + Y_A)$ — общий фонд заработной платы и доходы фермеров.

Чистые реальные инвестиции:

$$\bar{I} = I - I_a. \quad (21.50)$$

Денежные накопления корпораций увязываются с разностью текущего и лагового объемов нераспределенных средств:

$$S_K = Y_{K*} - Y_{K*_{-1}}. \quad (21.51)$$

Рынок труда (рынок рабочей силы), как и в модели III Клейна, представлен параметром фонда заработной платы рабочих и служащих частного сектора (спросом на рабочую силу в несельскохозяйственных секторах национальной экономики). Объем фонда заработной платы в частном секторе экономики рассматривается как функция текущих и трендовых параметров:

$$W_K = W_K ((\bar{Y} - W_G)(-1, 0)). \quad (21.52)$$

Общая величина фонда заработной платы рабочих и служащих частного и государственного секторов национальной экономики:

$$W = W_K + W_G = \frac{1}{p} wH (N_K + N_G), \quad (21.53)$$

где w — часовая ставка заработной платы; N_K, N_G — численность работников соответственно частного и государственного секторов.

Денежный рынок характеризуется функциями предпочтения ликвидности у населения и предпринимателей.

Функция предпочтения ликвидности у населения определяет объем ликвидных денежных средств, который зависит от свободных доходов населения и процентной ставки по ценным бумагам, срок погашения которых превышает 1 год:

$$L_h = L_h ((\bar{Y}_h + \bar{Y}_A + Y_D), \omega_L), \quad (21.54)$$

где Y_D — выплаченные дивиденды; ω_L — средняя ставка процента по долгосрочным кредитным обязательствам.

В качестве объясняющих переменных объема ликвидных средств сферы бизнеса (L_K) взяты следующие параметры: фонд оплаты труда в частном секторе (W_K); краткосрочная ставка процента (ω_S); $(p - p_{-1})$ изменение цен (в срав-

нении с прошлым периодом) и лаговая переменная (L_{K-1}). Функция предпочтения ликвидности, рассчитанная для предпринимательского сектора, имеет вид

$$L_K = L_K(L_{K-1}, W_K, \omega_S, (p - p_{-1})). \quad (21.55)$$

Кроме перечисленных в системе имеется уравнение, определяющее доходы от сельскохозяйственного производства, уравнение, устанавливающее соотношение между денежными накоплениями частных корпораций и нетрудовыми доходами во всех отраслях экономики (кроме сельского хозяйства), соотношение между краткосрочной (ω_S) и долгосрочной (ω_L) ставками процента. Соотношение имеет вид

$$\omega_L = \omega_L(\omega_S(-3, -5)). \quad (21.56)$$

Специальные уравнения дают картину изменений условий функционирования рынка рабочей силы и денежного рынка.

Модель II Клейна-Голдбергера обладает значительно большими по сравнению с моделью III Клейна возможностями вариантных прогнозов. В модели представлена развернутая система управляющих параметров, включая 5 налоговых переменных, что позволяет прогнозировать последствия различных стратегий налоговой политики.

Вслед за первыми, достаточно простыми эконометрическими системами в практике прогнозирования были созданы развернутые модели, включавшие сотни стохастических и детерминированных уравнений. Среди организаций, специализировавшихся на разработке и применении эконометрических систем, наиболее известны такие американские фирмы, как Уортонская эконометрическая ассоциация, «Дейта Ресорсес Инкорпорейтед», «Чейз эконометрикс», Бюро экономического анализа, а также университетские центры прогнозных исследований (в Мичиганском, Калифорнийском, Мэрилендском и других университетах).

Созданные уже в 60–70-х гг. Канадская, Мэрилендская, Брукингская эконометрические прогнозные системы отличались высоким уровнем агрегирования совокупного спроса, расширенным представлением таких сфер национальной экономики, как сельское хозяйство, строительство, весь инвестиционный и финансовый сектор, а также секторы внешней торговли и международного движения капитала. Должное место в выполненных разработках занял государственный сектор. Важнейшие экономические параметры также получили развернутое представление. Это касается ставок заработной платы в различных отраслях, норм амортизационных отчислений, процентных ставок по краткосрочным и долгосрочным кредитным обязательствам. В эконометрические системы органично вошли важнейшие параметры государственного бюджета, внешнего и внутреннего государственно-го долга.

Претерпели крупные изменения и инструментальные средства представления экономических процессов. Наряду с традиционными, чисто статистическими зависимостями эконометрические модели стали оснащаться межотраслевыми блоками, позволяющими увязывать объемы производства разных секторов экономики с учетом не только прямых, но и обратных связей.

Все это позволило значительно улучшить качество прогнозных исследований. Тем не менее говорить, что математический и чисто модельный аппарат прогностических исследований до конца отстроен и не требует дальнейшей разработки, преждевременно. Новые ситуации и проблемы экономического и социального развития чаще всего возникают быстрее, чем решаются задачи их моделирования. Поэтому и сегодня так остро стоит задача дальнейшего совершенствования всего инструментария прогнозных разработок.

21.4. Прогнозы развития экономики и программное планирование в России

Правовым основанием для государственных прогнозов служит Закон о государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации, принятый Государственной думой в июне 1995 г. В этом законе уточняются понятия, связанные с прогнозированием, приводится примерное содержание системы прогнозов социально-экономического развития страны, дается детализированная характеристика долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных прогнозов, порядок их разработки, представления и публикации.

Государственный прогноз — официальный документ, утверждаемый органами государственной власти. Это система научно обоснованных представлений о направлениях социально-экономического развития всей Федерации, отдельных регионов или секторов национального хозяйства.

Исходный пункт разработки государственных прогнозов — определение внесистемных пороговых параметров, выступающих в качестве рамочных ограничений социально-экономического развития страны. Параметры рассчитываются с использованием методов и моделей демографического, социального, политического, экологического, научно-технического, а также внешнеэкономического прогнозирования.

В систему государственных прогнозов входят федеральные, региональные (в том числе республиканские), местные прогнозы, а также прогнозы отдельных народнохозяйственных комплексов и отраслей национальной экономики, каждый из которых может быть долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным. Внутреннее содержание этих прогнозов зависит как от уровня (объекта прогнозирования), так и горизонта предвидения. Как правило, прогнозы включают следующие показатели (разделы):

- укрупненные (для федеральных прогнозов — макроэкономические) индикаторы развития;
- показатели экономической структуры;
- параметры динамики производства и потребления;
- перспективы изменения социальной структуры;
- характеристики развития социальной сферы, в частности системы здравоохранения, образования, социального обеспечения;
- факторы научно-технического развития;
- параметры, характеризующие возможные состояния внешней среды обитания, а также другие показатели экологической обстановки;
- характеристики внешнеэкономической деятельности.

Федеральные и другие прогнозы должны быть надежным компасом при принятии конкретных экономических решений. Для этого самому процессу прогнозирования необходимо придать непрерывный, скользящий характер.

Долгосрочные прогнозы в соответствии с законом разрабатываются раз в 5 лет на 10-летнюю перспективу и служат материалом для подготовки концепции социально-экономического развития, ориентиром для среднесрочных прогнозов, горизонт которых ограничивается 3–5 годами. Законом предусмотрен порядок, по которому среднесрочные прогнозы должны ежегодно корректироваться с учетом хода реализации ранее намеченных проектов.

В условиях перехода к стабильному развитию наиболее приемлемым считается четырех-, пятилетний период среднесрочного прогнозирования. Согласно Конституции Российской Федерации, каждые четыре года проходят выборы президента. Вновь избранный президент после вступления в должность в своем первом послании Федеральному собранию в соответствии с законом излагает концепцию долгосрочного социально-экономического развития страны.

Концепция социально-экономического развития — пакет представлений о стратегических целях, задачах и приоритетах социально-экономической политики государства, важнейших направлениях реализации намеченных целей. На основе концепции, исходя из положений, содержащихся в послании президента Федеральному собранию, Правительство Российской Федерации разрабатывает программу социально-экономического развития страны на **среднесрочную перспективу** — комплексную систему целевых ориентиров социального и экономического развития Федерации, планируемых государством эффективных путей и средств достижения намеченных ориентиров.

В программе социально-экономического развития страны должны быть отражены:

- итоги социально-экономического развития за предыдущий период и характеристика состояния экономики Российской Федерации;
- концепция социально-экономического развития страны на среднесрочную перспективу;
- макроэкономическая политика;
- институциональные преобразования;
- инвестиционная и структурная политика;
- аграрная политика;
- экологическая политика;
- социальная политика;
- региональная экономическая политика;
- внешнеэкономическая политика.

Программа социально-экономического развития на среднесрочную перспективу официально представляется Правительством Российской Федерации в Совет Федерации и Государственную думу. Анализ выполнения среднесрочной программы должен входить как составная часть в ежегодное послание президента Федеральному собранию России. В ежегодном послании Федеральному собранию президент оглашает первоочередные задачи на будущий год. Эти задачи и уточнения программы исходят из краткосрочного прогноза, разрабатываемого на предстоящий год.

Краткосрочный (годовой) прогноз, формируемый ежегодно, является наиболее развернутым и детальным в системе прогнозных документов. Проект краткосрочного прогноза передается федеральным правительством в Государственную думу Российской Федерации одновременно с материалами, характеризующими итоги социально-экономического развития за прошедший период текущего года, проектом федерального государственного бюджета на предстоящий год, перечнем федеральных целевых программ, намеченных к финансированию, проектировками развития государственного сектора экономики, заданиями по объему поставок продукции для государственных нужд и другими документами.

В 1995 г. была разработана программа «Реформы и развитие российской экономики в 1995–1997 годах», предусматривающая меры по выходу страны из кризиса. К концу 1997 г. кризисные явления в российской экономике еще не были преодолены. Однако высокие темпы инфляции уже были подавлены, появились первые признаки роста промышленного производства. Выход из затянувшегося кризиса со всей остротой поставил задачу повышения управляемости хозяйства, перевода реформирования на программные начала. Неблагоприятное развитие ситуации на инвестиционном рынке, продолжение кризиса неплатежей, чрезмерный бюджетный дефицит потребовали концептуальной проработки реформ, обоснованных прогнозов экономики, формирования реалистичной программы социально-экономического развития Федерации.

Концепция среднесрочной программы правительства РФ на 1997–2000 гг. «Структурная перестройка и экономический рост», утвержденная в конце

1996 г. — исходный пункт для определения основных направлений социально-экономического развития — разрабатывалась одновременно с макроэкономическим прогнозом на 4 года.

Главная цель среднесрочной программы состоит в преодолении кризисных явлений, обеспечении предпосылок для возобновления экономического роста, создании реальных условий для повышения благосостояния граждан России. Средства достижения этой цели — финансовая стабилизация, существенное сокращение темпов инфляции, оживление рынка реальных инвестиций, институциональные преобразования, сдерживание растущей безработицы, рост реальных доходов и преодоление чрезмерной дифференциации населения по доходам.

Прогнозные макроэкономические оценки на 1997–2000 гг. рассчитывались в двух вариантах. Расчеты по I (целевому) варианту основывались на предположении возможности достижения общественного согласия, успешной реализации комплекса мер в сфере кредитно-денежного регулирования, проведении намеченной налоговой реформы, а также реформ в социальной сфере, изменении структуры расходов бюджета на национальную оборону, благоприятной внутрисполитической и внешнеэкономической ситуации и предусматривали достижение к концу столетия устойчивого экономического роста не ниже 5% в год, снижение инфляции до уровня 5–8% в год, дефицита бюджета в конце периода — 2% ВВП. За период 1997–2000 гг. по прогнозу конечное потребление должно было возрасти на 12–14%, объем инвестиций в основной капитал — примерно в 1,3–1,4 раза.

II вариант прогноза исходил из менее благоприятных условий, учитывал возможность усиления давления на государство со стороны разных политических сил, реализующих свои групповые интересы, допускал рост влияния факторов, препятствующих достижению полной финансовой стабилизации, более высокий уровень инфляционных ожиданий, следствием чего были и меньшие по сравнению с I вариантом темпы роста ВВП, но более высокие уровни зарегистрированной безработицы.

К концу 1996 г. прогнозные исследования российской экономики приобрели широкий размах. Развернутые прогнозы проводились в Министерстве экономики, Институте макроэкономических исследований, Институте народнохозяйственного прогнозирования РАН, Центре экономической конъюнктуры при Правительстве Российской Федерации, отдельными группами специалистов. При составлении годовых прогнозов также был реализован вариантный подход.

События августа 1998 г., резкое падение курса рубля и последующее сокращение производства перечеркнули ранее сделанные прогнозы.

Специалисты, работающие в области прогнозирования российской экономики, не могут сегодня использовать весь богатый арсенал экономического прогнозирования, разработанный и внедренный в странах с развитой рыночной экономикой. Причин этому несколько, а главная — переходный характер национального хозяйства России. Относительно свободные рыночные структуры существуют всего несколько лет. Известное развитие получили региональные рынки товаров и платных услуг. Однако говорить о существовании единого в масштабе страны товарного рынка, на наш взгляд, еще рано. С известной оговоркой нужно признать функционирование национального финансового рынка. В его составе: рынок денег и краткосрочных активов (включая рынок государственных и коммерческих ценных бумаг), недвижимости, валютный рынок. Что касается самого важного сегмента финансового рынка — рынка долгосрочных облигаций, то его оборот в масштабах страны пока ничтожен.

Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2001–2003 гг. (табл. 21.2) разработан на основе сценарных условий функцио-

нирования экономики Российской Федерации, Основные направлений социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу, а также с учетом обобщения прогнозных материалов федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Таблица 21.2

Прогноз социально-экономического развития РФ до 2003 гг. (I вариант)*

Показатель	2000 оценка	Прогноз		
		2001	2002	2003
Индекс потребительских цен на декабрь к декабрю, % к предыд. году	120-121	112-114	111	108
Валовой внутренний продукт, % к предыд. году	107,2	104	104,8	105,2
Продукция промышленности, % к предыд. году	109,2	104,5	105	105,5
Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования, % к предыд. году	119,5	107	110	112
Экспорт — всего, млрд долл. США	102,7	96,7	96,7	98,6
Импорт — всего, млрд долл. США	42,9	46,8	51,3	56,3

* Источник: Коммерсант. 2001. № 12.

На сегодняшний день в стране еще не накоплен достаточный статистический материал для долгосрочных прогнозов, обоснования надежных и устойчивых макроэкономических функций потребительского спроса, инвестиций, спроса на труд, монетарных, валютных и внешнеэкономических зависимостей. Население остается во власти повышенных инфляционных ожиданий, деформирующих структуру спроса на потребительские товары и услуги. Инвестиционный спрос по-прежнему незластичен относительно ставок рыночного процента. Малопредсказуемо долгосрочное поведение Центрального банка на валютном рынке и на рынке ценных бумаг. Наблюдаются массовые факты нерыночного поведения производителей. Предприятия нередко в ответ на уменьшение спроса не сокращают, а, напротив, увеличивают цены на реализуемую продукцию.

Нужно признать, что рынок рабочей силы также пока находится в зачаточном состоянии. Реальный уровень безработицы не имеет ничего общего с численностью зарегистрированных безработных. В этих условиях использование каких-либо макроэкономических производственных функций, где одним из аргументов выступает потенциал рабочей силы, весьма проблематично.

Увеличивается объем незарегистрированного сектора экономики. Предприятия в той или иной форме скрывают объемы производства и доходы, уклоняясь от уплаты налогов в федеральный и местные бюджеты и внебюджетные фонды.

В прогнозировании переходных процессов приходится частично отказываться от принципа углубленной сегментации национального рынка, отбрасывать существенные связи, оперировать, главным образом, элементами, моделирующими состояния товарного рынка. Остальные сегменты национального рыночного хозяйства неизбежно оказываются как бы производными, лишенными обратных связей с рынком товаров. Часто чистая экстраполяция тенденций превалирует над экстраполяцией характера взаимосвязей экономических параметров.

Среднесрочный прогноз социально-экономического развития, реализованный в ИНИ РАН, предусматривал расчеты вплоть до 2010 г. [2]. По мне-

нию авторов прогноза, реально возможны следующие две альтернативные воспроизводственные модели экономического роста в России:

- **экспортноориентированная**, когда ведущим элементом конечного спроса остается внешний спрос; производство и валовое сбережение базируются на секторах, производящих конвертируемые ресурсы; потребление в той или иной степени обеспечивается за счет импорта;
- **потребительски ориентированная**, где ключевое звено составляет рост внутреннего спроса за счет повышения доходов населения, наращивания выпуска потребительских товаров и товаров, на основе которых произойдет увеличение конечного потребления домашних хозяйств.

Возможности экспортноориентированной модели ограничены, экономический рост будет лимитирован, с одной стороны, емкостью мирового рынка, с другой — возможностями расширения производства экспортных ресурсов. Такая модель социально-экономического развития неустойчива, подвержена конъюнктурным спадам. Экономический рост во многом будет определяться динамикой цен на нефть и природный газ на мировых рынках.

Переход к альтернативной модели национального хозяйства, в которой экономический рост ориентирован на внутренний спрос, позволяет ослабить зависимость от темпов производства топливно-сырьевых ресурсов и потенциально увеличить среднегодовые темпы.

Важнейшими ограничениями использования такой модели, по мнению авторов, являются:

- сложность вытеснения импорта из потребительского сегмента внутреннего рынка, особенно непродовольственных товаров, при сохранении сложившегося уровня экономической дифференциации населения (по оценке, почти половину спроса на непродовольственные товары формируют 20% населения с наибольшими доходами, ориентирующиеся преимущественно на качественные импортируемые товары);
- недостаток внутренних валовых сбережений;
- узость производственно-технологической и сырьевой базы потребительских отраслей экономики.

Расширение внутреннего спроса становится возможным за счет:

- во-первых, повышения эффективности товарного производства (в частности, роста производительности труда и уровня использования имеющихся мощностей);
- во-вторых, преодоления финансовых дефицитов в реальном секторе (разрывов между расходами и располагаемыми доходами, покрываемых за счет чистой задолженности и эмиссии корпоративных ценных бумаг);
- в-третьих, увеличения государственных расходов, которые в настоящее время ограничены суженной налоговой базой и высоким уровнем обслуживания государственного долга.

В прогнозах использованы три варианта стратегии социально-экономического развития страны в среднесрочной перспективе. Первые два варианта основаны на сохранении эволюционного развития, экспортноориентированной модели экономики и сложившейся структуры производства. В рамках этой модели использованы две альтернативные стратегии:

- **социально жесткая**, когда нагрузка на экспортноориентированный сектор снижается за счет свертывания государственных расходов, сокращения незагруженных мощностей в обрабатывающей промышленности и избыточной занятости;
- **социально мягкая**, при которой ресурсы экспортноориентированного сектора экономики направляются преимущественно на поддержание

потребления (за счет обеспечения потребительского импорта) и функционирования социальной сферы (за счет финансирования государственных расходов).

Третий вариант — переход к потребительски ориентированной и инвестиционно активной модели роста за счет активизации импортозамещения в части потребительских товаров и, напротив, расширения импорта инвестиционного оборудования.

Прогнозные оценки темпов экономического роста, полученные для каждого из этих вариантов, представлены в табл. 21.3.

Таблица 21.3

**Основные макроэкономические индикаторы
(темпы роста за соответствующий период)***

(%)

Показатель	2001–2005			2006–2010		
	вариант прогноза			вариант прогноза		
	I	II	III	I	II	III
Валовой внутренний продукт	112	108	117	111	109	113
темпы прироста в среднем за год	2,3	1,6	3,2	2,1	1,7	2,5
Продукция промышленности	110	107	114	110	110	110
темпы прироста в среднем за год	2	1,4	2,7	2	2	1,9
Валовая продукция сельского хозяйства	107	109	108	109	112	110
темпы прироста в среднем за год	1,4	1,8	1,5	1,8	2,3	1,9
Потребление населения	109	111	114	106	108	110
темпы прироста в среднем за год	1,7	2	2,7	1,2	1,5	2
Объем инвестиций в основной капитал	138	108	146	131	107	136
темпы прироста в среднем за год	6,6	1,5	7,8	5,5	1,4	6,3
Индекс-дефлятор ВВП (в среднем за год)	103,9	109,4	104,8	103,1	107,4	104,1
Иностраннные инвестиции, млрд долл.**	10	7	14	13	9	20
темпы прироста в среднем за год	7,4	4,9	13,3	5,4	5,2	7,4
Экспорт, млрд долл.**	97	95	98	108	104	109
темпы прироста в среднем за год	1,6	1,4	1,8	2,2	1,9	2,1
Импорт, млрд долл.**	77	81	79	83	84	92
темпы прироста в среднем за год	2,5	2,4	2,7	1,7	0,8	3,1
Численность безработных (по методологии МОТ), млн чел.**	10,5	6,3	8,5	9,5	4,5	7
Уровень безработицы, % к эконом. активн. населению	14,2	8,5	11,5	12,6	5,9	9,2
Справочно: экономически активное население, млн чел.	74	74	74	75,5	75,5	75,5

* В сопоставимых ценах 1990 г.

** На конец периода.

Третий вариант развития, ориентированный на внутренний спрос, предполагал:

- 1) сокращение экспортно-импортного сальдо до минимума, определяемого размерами обслуживания внешнего долга и пассивного сальдо по услугам;
- 2) активизацию внутреннего потребительского спроса;
- 3) массированный приток иностранных инвестиций, компенсирующий недостаток внутренних сбережений.

Возможный сценарий такого развития включает:

- рост реальной заработной платы при незначительном расширении численности безработных (8–9 млн чел. в 2001–2005 гг., 7 млн чел. — в 2010 г.);
- переключение импорта с потребительских на инвестиционные ресурсы. Сокращение доли импорта в товарообороте до 40% к 2005 г. и 30–35% к 2010 г.;
- проведение активной политики импортозамещения на потребительском рынке, включающей тарифные и нетарифные ограничения импорта готовых потребительских товаров, а также расширение государственной поддержки сельского хозяйства, легкой и пищевой промышленности;
- сохранение линии на подавление инфляции — до 5% в 2001–2005 гг. и 4–5% в 2006–2010 гг.;
- резкое увеличение притока иностранных инвестиций — до 14–15 млрд долл. к 2005 г. и 20 млрд долл. к 2010 г.;
- сокращение сальдо по текущим операциям до 12–14 млрд долл. к 2005 г. и 9–11 млрд долл. к 2010 г. (т. е. до уровня обслуживания внешнего долга).

Такой вариант в отличие от эволюционного позволяет решить проблему увеличения накоплений не за счет сдерживания потребления, а за счет снижения экспортно-импортного сальдо, т. е. кредитования остального мира.

Рост потребления в данном сценарии составит 2,7% в год в 2001–2005 гг. и 2% в 2006–2010 гг. Одновременно будет происходить рост нормы валовых сбережений (до 33% ВВП в 2005 г. и 36% в 2010 г.), что позволит увеличить темпы инвестиций до 6–8% в среднем за год. Однако в рамках данного сценария практически неизбежны свертывание отечественного инвестиционно-машиностроения и соответственно утрата технологической независимости страны.

Прогнозы национальной экономики России еще не стали действенным и надежным средством обоснования стратегических решений в области макроэкономической политики. Малочисленны прогнозные разработки развития микрообъектов — отдельных предприятий и корпораций. Получены лишь первые результаты по практическому моделированию и прогнозированию в отдельных сферах экономики переходного периода. Забыты достижения отечественной науки в области межотраслевых исследований, не получили должного применения системы оптимизационного прогнозирования. Пожалуй, единственная сфера, где достигнуты обнадеживающие практические результаты, — это систематические прогнозы ситуации на валютном рынке и рынке краткосрочных ценных бумаг, осуществляемые в крупных банковских учреждениях.

Настало время планомерной организации системы прогнозирования, создания специализированных федеральных и региональных коммерческих центров прогнозирования, специализированных банков информации, услугами которых на рыночной основе могли бы пользоваться не только органы государственной власти (центральные и республиканские), но и муниципальные звенья, предприятия частного и корпоративного бизнеса.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Показатели динамики экономических процессов и их использование в прогнозировании.
2. Статистические методы прогнозирования.
3. Экспертные методы прогнозирования.
4. Макроэкономическое прогнозирование национального дохода и ВВП.
5. Межотраслевой баланс в прогнозах национальной экономики.
6. Прогнозирование потребительского спроса и сбережений населения.
7. Прогнозирование и регулирование рынка труда и государственная политика занятости.
8. Система индикаторов экономической конъюнктуры и ее использование в прогнозах рыночной экономики.
9. Методы и модели прогнозирования демографических процессов.
10. Макроэкономические производственные функции и их использование в прогнозах.
11. Научно-технический прогресс и его отражение в моделях прогнозирования национальной экономики.
12. Задачи прогнозирования и регулирования инфляционных процессов.
13. Прогнозирование валютных курсов.
14. Макроэкономическое прогнозирование в зарубежных странах (США, Япония).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Басовский Л. Е.* Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. М.: Инфра-М, 1999.
2. *Белоусов А.* Социально-экономическое развитие России в среднесрочной перспективе (сценарный макроэкономический прогноз). Russian economic developments. Vol. 5. № 3 • March–April 1998.
3. *Винн Р., Холден К.* Введение в прикладной эконометрический анализ. М.: Финансы и статистика, 1981.
4. *Вишнев С. М.* Основы комплексного прогнозирования. М.: Наука, 1977.
5. *Ермилов А. П.* Макроэкономическое прогнозирование в США. Новосибирск: Наука, 1987.
6. *Кейн Э.* Экономическая статистика и эконометрия. Введение в количественный экономический анализ. Вып. 1. М.: Статистика, 1977.
7. *Кендэл М.* Временные ряды. М.: Финансы и статистика, 1981.
8. *Лэйард Р.* Макроэкономика: Курс лекций для российских читателей. М.: Джон Уайли энд Санз, 1994.
9. *Попов В. А.* Основы макроэкономического прогнозирования. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1996.
10. *Попов В. А.* Прогнозирование национальной экономики. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1997.
11. Прогнозирование и планирование / Под ред. В. И. Борисевича, Г. А. Кандауровой. Минск: ИП «Перспектива», 2000.
12. *Сакс Д.* Рыночная экономика и Россия. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1994.
13. *Суворов А. В.* Методы построения социально-экономических сценариев // Проблемы прогнозирования. 1966. № 4.
14. *Тихомиров Н. П., Попов В. А.* Методы социально-экономического прогнозирования. М.: Изд-во ВЗФИ, АО «Росвузнаука», 1993.
15. *Четыркин Е. М.* Статистические методы прогнозирования. М.: Статистика, 1975.
16. *Шаттелес Т.* Современные эконометрические методы. М.: Статистика, 1975.
17. *Яременко Ю. В.* Прогнозы развития народного хозяйства и варианты экономической политики. М.: Наука, 1997.
18. *Pindyck Robert S., Rubinfeld Daniel L.* Econometric Models & Economic Forecasts. Third edition. MacCrow-Hilll, Inc. 1991.

Глава 22

ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

22.1. Общее представление о планировании

Планирование как самостоятельная отрасль экономики является наукой, специализированным видом управленческой деятельности и искусством. Алгоритм управления включает восемь основных функций (1–8) и пять дополнительных (9–13).

Основные функции управления:

1. Анализ.
2. Прогноз.
3. Целеполагание.
4. Стратегическое планирование.
5. Планирование: а) перспективное; б) среднесрочное; в) текущее; г) тактическое или технико-экономическое; д) оперативно-календарное.
6. Регулирование.
7. Контроль.
8. Учет: а) административный; б) финансовый; г) производственный.

Дополнительные функции управления — это создание: 9) творческого и 10) психологического климата, 11) корпоративной культуры, 12) социальной обеспеченности, 13) целеустремленности коллектива.

Объектом планирования в национальной экономике служит процесс расширенного производства, предусматривающий пять стадий:

- 1) НИОКР;
- 2) производство: а) маркетинг; б) производство; в) логистика;
- 3) распределение;
- 4) обмен;
- 5) потребление и сервисное обслуживание; пять уровней иерархии: международный (мегаэкономический); национальный (макроэкономический); региональный; отраслевой (мезоэкономический); предприятие (микроэкономический); с участием трех элементов процесса расширенного воспроизводства (РВ): производственных отношений (ПО); производительных сил (ПС); товарно-денежных отношений (ТДО).

Каждый элемент модели, в том числе планирование, испытывает воздействие всех функций управления.

Как видно из алгоритма управления, пять из восьми основных функций относятся непосредственно к планированию. Следовательно, планирование является ведущей, главной функцией процесса управления и действительно наукой.

Планирование как наука представляет собой совокупность систематизированных знаний о закономерностях формирования и функционирования различных хозяйственных систем. Наука планирования многоотраслевая. Отдельные ее разделы, например, оперативно-календарное планирование, всесторонне разработаны. Менее разработано тактическое и стратегическое планирование. Роль планирования, как и потребность в нем общественного производства, постоянно растет. Это обусловлено целым рядом объективных условий:

- рост числа управленческих кадров усиливает требования к уровню организации их работы и подготовки;
- увеличение масштабов общественного производства, усложнение хозяйственных связей невозможно без улучшения координации процессов НИОКР, производства, распределения, обмена и потребления;
- расширение международных связей требует совершенствования валютных отношений;

- изменение методов хозяйствования, переход к рыночным условиям предполагает кардинальную перестройку системы планирования на всех уровнях управления экономикой;
- развитие научно-технического прогресса связано с его включением в процессы планирования.

Как наука планирование имеет свой предмет, или объект, и методы исследований.

В качестве предмета науки планирования (не путать с предметом планирования как управленческой деятельности) выступают отношения, которые складываются между участниками производственного процесса по поводу установления и реализации приоритетов, целей, пропорций и комплекса мероприятий, обеспечивающих их достижение.

Эти отношения проявляются в:

- кооперации труда различного вида и масштаба;
- производственно-хозяйственных процессах, совершающихся в экономических системах.

Планирование охватывает все сферы жизни общества. В каждой из них люди упорядочивают свою деятельность. Однако основу существования общества составляет материальное производство.

Процессы планирования исследуются в двух разрезах — применительно к:

- первичным звеньям производства (предприятиям, производственным объединениям);
- производству в масштабе всей страны.

Планирование на уровне предприятия или даже отрасли не охватывает всей совокупности взаимосвязей экономических процессов, которые выявляются на макроуровне в системе народнохозяйственного оборота.

Методы науки планирования — это система различных средств и приемов анализа и обобщения изучаемых явлений действительности. Методы и приемы в области планирования основаны на различных подходах к объектам исследования.

1. Конкретно-исторический подход предусматривает изучение отношений планирования как процессов, находящихся в стадии развития и изменения. Все процессы планирования рассматриваются в тесной связи с конкретной исторической обстановкой той или иной страны. Организация планирования в странах Запада, например, США, принципиально отличается от планирования на Востоке, например, в Японии.

2. Системный подход позволяет исследовать количественные и качественные параметры протекания вероятностных процессов в сложных социально-экономических структурах с системных позиций. Во-первых, планирование производства рассматривается как единое целое, со своими законами развития. Во-вторых, система может быть расчленена на подсистемы и исследована в их взаимодействии. Создается возможность вскрыть закономерности и связи подсистем, их соотношение и субординацию, получить не только качественные, но и количественные оценки.

Суть системного подхода вытекает из его принципов: динамичности системы, взаимодействия, взаимозависимости явлений и элементов системы, комплексности, целостности, иерархичности, главного звена.

3. Комплексный подход, как и системный, предполагает рассмотрение явлений в их связи и зависимости. Однако комплексный подход — более широкое понятие, чем системный подход, с помощью которого он реализуется.

Комплексный подход предусматривает:

- использование методов исследований не только одной, но и нескольких наук;
- ранжирование всей совокупности целей планирования по уровням;
- рассмотрение различных проблем планирования с точки зрения временных интервалов и т. д.

4. **Эксперимент** представляет собой метод поиска или уточнения взаимосвязи социально-экономических явлений опытным путем.

5. **Моделирование** — это создание такого аналога планируемого процесса, в котором отражены его важнейшие, с точки зрения цели исследования, свойства и опущены второстепенные, малосущественные черты.

Моделирование применяется, когда:

- необходимо разработать проект системы, не строя ее в реальной жизни;
- требуется совершенствовать имеющуюся систему, а эксперимент на реальной системе невозможен или экономически не оправдан, например, в силу больших затрат;
- эксперимент на реальной системе связан с ее разрушением.

В планировании моделирование не дает решения, а создает только аналог реального процесса или объекта. Оно позволяет выбрать не оптимальный, а реальный или рациональный вариант планируемого процесса. Для этого применяются различные типы моделей: графические, числовые, логические, табличные и др.

6. **Методы специальных (социологических) исследований** применяются, если в планировании имеются процессы, поддающиеся количественному измерению. Оценка явлений, которые не поддаются количественному определению (например, влияние моральных стимулов на рост производительности труда), требует проведения социологических исследований. Они могут проводиться с помощью анкетирования и интервьюирования, а также других методов.

Наука о планировании призвана создать свою методологию и теорию путем выявления законов и закономерностей, определения принципов планирования и построения соответствующего категориально-понятийного аппарата.

Задачи теории планирования:

- объяснить (исследовать) механизм отношений, возникающих в производстве в процессе планирования;
- находить пути и способы эффективного решения конкретных хозяйственных задач;
- изучать и разрабатывать пути комплексного применения методов воздействия на людей в процессе планирования производства и т. п.

Теория планирования включает разделы о:

- методологических основах планирования производства. Здесь раскрываются: сущность и содержание планирования; законы, закономерности и принципы планирования;
- системе планирования. Исследуются организационные формы планирования, функции и структура этого процесса, сочетание отдельных видов планирования;
- механизме и методах планирования как о совокупности средств и рычагов воздействия;
- процессе планирования. Рассматриваются свойства, динамика, типология элементов, цели, методы процесса планирования; организационное, программное, техническое и информационное обеспечение планирования;
- качестве и эффективности планирования. Освещаются культура и стиль планирования, научная организация планового труда, методология оценки экономической эффективности плановых решений.

22.2. Задачи планирования

Задача науки планирования состоит в том, чтобы за внешней видимостью отношений путем теоретического их анализа вскрыть сущность, определить направления развития, возможности наилучшего использования для повышения эффективности производства.

Планирование является также специализированным видом управленческой деятельности, широко распространенным в производстве. Как особый вид управ-

ленческой деятельности оно обеспечивает целенаправленность и согласованность работы всех участников производственного процесса.

Планирование обособилось в самостоятельный вид деятельности в ходе разделения труда, возникновения кооперации и увеличения масштабов производства. Выделение планирования как вида деятельности не совпадает по времени с возникновением науки планирования, которая оформилась в самостоятельную отрасль знаний в начале XX столетия.

В настоящее время в связи с переходом к рыночным методам хозяйствования в науке и практической работе идет переосмысление места и роли планирования в управлении экономикой.

Система централизованно устанавливаемых на основе единого плана целей, жестко распределяемых ресурсов и единой политики развития всего хозяйства привела к ориентации производства не на потребителя, а исключительно на план, порой оторванный от реальной действительности, что и породило кризис концепции социалистического планирования. Суть рыночной концепции управления составляет стратегическое планирование, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производство на запросы потребителей, обеспечивает своевременную реакцию хозяйствующего субъекта на любые изменения, происходящие во внешней среде, позволяет организации выживать и достигать своих целей в долгосрочной перспективе. Планирование становится индикативным, т. е. адаптивным, рекомендательным.

Деятельность руководителя и специалиста в области планирования имеет свои особенности, которые вытекают из творческого характера их труда. Процесс принятия плановых решений, как правило, сопровождается переработкой больших объемов управленческой информации, связан с оценкой достоверности и неопределенности информации, организацией коллективного труда и поиском групповых критериев предпочтений при формировании альтернативных вариантов. Приходится согласовывать противоречивые интересы различных предприятий, организаций, должностных лиц. Плановая работа требует огромного нервного напряжения, связана с большими физическими и эмоциональными нагрузками, риском, ответственностью не только за свою личную судьбу, но и за судьбу коллектива. Специалист должен одновременно держать в поле зрения многие вопросы, уметь в критических ситуациях оперативно и обоснованно принимать решения. Он должен обладать высоким профессионализмом, чтобы его деятельность была результативна и направлена на поиск новых сфер выгодного вложения ресурсов, новых рынков, новых продуктов. Важную роль играют здесь не только необходимые знания и опыт практической работы, но и психологические особенности человека: темперамент, психика, характер и т. п. Сказанное позволяет утверждать, что принятие плановых решений — не только наука, но и искусство. Как искусство планирование тесно связано с мыслительной деятельностью конкретного человека и потому неповторимо.

22.3. Формы планирования и виды планов

Планирование как форма государственного воздействия на экономику существует практически во всех странах. Оно органически вписывается в рыночный механизм хозяйствования. Важно определить, что и как должно планировать государство, а что — сами субъекты хозяйствования. Чтобы решить эту проблему, необходимо рассмотреть виды планирования.

По содержанию и форме проявления различают несколько видов планирования и планов.

С точки зрения обязательности плановых заданий различают директивное и индикативное планирование.

Директивное планирование представляет собой процесс принятия решений, имеющих обязательный характер. Причем решения принимаются на государст-

венном уровне. Вся система социалистического народнохозяйственного планирования имела исключительно директивный характер, силу закона. Поэтому за невыполнение плановых заданий руководители субъектов хозяйствования несли дисциплинарную, а иногда и уголовную ответственность. Директивные планы, как правило, адресны и отличаются чрезмерной детализацией.

Многие недостатки социалистического планирования порождены его директивностью. Однако из этого не следует вывод, что такое планирование нецелесообразно в рыночных условиях. Директивное планирование может служить эффективным средством решения многих народнохозяйственных задач, имеющих общенациональное значение, например, охрана окружающей среды, оборона, социальная политика, структурная перестройка экономики и т. п. Специалисты в области планирования отмечают, что директивное планирование, будучи альтернативой рыночной самонастройке, не является тем не менее антиподом рынку. Это продукт и важный конституирующий его элемент, практикуемый не только государством, но и самим бизнесом.

Индикативное планирование представляет собой наиболее распространенную во всем мире форму государственного планирования макроэкономического развития. Индикативное планирование — антипод директивного, потому что не носит обязательный для исполнения характер. В составе индикативного плана могут быть обязательные задания, но их число весьма ограничено. В целом же он носит направляющий, рекомендательный характер.

Как инструмент управления индикативное планирование чаще всего применяется на макроуровне. Задания индикативного плана называются индикаторами. **Индикаторы** — это параметры, характеризующие состояние и направления развития экономики, выработанные органами государственного управления в ходе формирования социально-экономической политики и устанавливающие меры государственного воздействия на хозяйственные процессы с целью достижения этих параметров.

В качестве индикаторов используются показатели, характеризующие динамику, структуру и эффективность экономики, состояние финансов, денежного обращения, рынка ценных бумаг, движение цен, занятость и качество жизни населения, внешнеэкономические связи и т. п. Основная задача индикативного плана состоит не только в том, чтобы дать количественную оценку этих показателей, но и в том, чтобы обеспечить взаимосвязку и сбалансированность всех показателей развития экономики. Поэтому роль индикативного плана — выявить те параметры экономики, которые могут быть скорректированы государством в случае, если экономическое развитие будет осуществляться по неблагоприятному сценарию.

Индикативное планирование применяется и на микроуровне. Причем при составлении перспективных планов используется индикативное планирование, а в текущем планировании — директивное. Многие зарубежные исследователи отмечают необходимость четко различать обязательства и планы. В отличие от плана (индикатора) обязательство (директива) связано с принятием решения о конкретных действиях. Например, компания работает по пятилетним планам, носящим индикативный характер. В них установлено, что для выполнения поставленных целей компания вынуждена увеличить производственные мощности, расширить свою программу по совершенствованию продукта, пригласить на работу способных инженеров. Некоторые отделения, желая, чтобы дело двигалось как можно быстрее, поспешили связать себя обязательствами по расширению производственных мощностей, приобретению оборудования, найму людей. Спустя год обстоятельства изменились и стало очевидным, что капитальные затраты должны иметь совсем другую структуру. Если бы не было спешки, это было бы учтено в следующем плановом периоде и привело бы к лучшему использованию капитала. Из примера видно, что индикативное и директивное планирование должны дополнять друг друга, быть органически увязаны между собой.

В зависимости от срока, на который составляется план, и степени детализации плановых расчетов принято различать долгосрочное (перспективное), среднесрочное и краткосрочное (текущее) планирование.

Перспективное планирование охватывает период более пяти лет, например, 10, 15 и 20. Такие планы призваны определять долговременную стратегию предприятия, включая социальное, экономическое, научно-технологическое развитие.

Перспективное планирование следует отличать от прогнозирования, хотя по форме они представляют собой один и тот же процесс. Прогнозирование — это процесс предвидения, построенный на вероятностном, научно обоснованном суждении о перспективах развития объекта в будущем, его возможном состоянии. Прогнозирование позволяет выявить альтернативные варианты развития планируемого процесса или объекта и обосновать выбор наиболее приемлемого варианта. В этом смысле прогнозирование выступает одним из этапов перспективного планирования, без которого перспективное планирование представляло бы гадаание, а не научное предвидение.

В ряде социально-экономических процессов прогнозирование представляет собой самостоятельную функцию управления. Некоторые явления вообще не поддаются планированию, но требуют своего учета в управлении, например, демографические процессы, духовная жизнь.

Среднесрочное планирование осуществляется на период от 1 года до 5 лет. На некоторых предприятиях среднесрочное планирование совмещается с текущим. В этом случае составляется так называемый скользящий пятилетний план, в котором первый год детализируется до уровня текущего плана и представляет собой по сути дела краткосрочный план.

Текущее планирование рассматривает период до 1 года, включая полугодичное, квартальное, месячное, недельное (декадное) и суточное планирование.

По содержанию плановых решений выделяют: стратегическое, тактическое и оперативно-календарное планирование.

Стратегическое планирование, как правило, ориентировано на долгосрочную перспективу и определяет основные направления развития хозяйствующего субъекта. Посредством стратегического планирования принимаются решения о том, как расширить деятельность в своей сфере, создать новые возможности бизнеса, стимулировать процесс удовлетворения нужд потребителей, какие усилия следует предпринять для насыщения рыночного спроса, на каких рынках лучше действовать, какую продукцию выпускать или какие услуги оказывать, с какими партнерами вести дела и т. п.

Основная цель стратегического планирования состоит в создании потенциала для выживания предприятия в условиях динамично изменяющейся внешней и внутренней среды, порождающей неопределенность будущего. С помощью стратегического планирования предприятие ставит перспективные цели и вырабатывает средства их достижения.

В условиях плановой экономики, когда внешняя среда, в которой функционировало предприятие, не отличалась динамизмом, стратегическое планирование не получило должного развития ни в теории управления, ни на практике. И только сейчас делаются первые шаги в разработке механизма стратегического планирования.

Тактическое или технико-экономическое планирование. Если стратегическое планирование рассматривать как поиск новых возможностей предприятия на рынках, то тактическое планирование следует считать процессом создания предпосылок для реализации этих новых возможностей, а оперативно-календарное планирование — процессом их реализации.

В технико-экономических планах отражаются мероприятия по расширению производства и повышению его технического уровня, обновлению и росту качест-

ва продукции, наиболее полному использованию научно-технических достижений и т. п. В результате тактического планирования составляется план экономического и социального развития, представляющий комплексную программу производственной, хозяйственной и социальной деятельности фирмы на соответствующий период.

Разработке плана экономического и социального развития предприятия (объединения) предшествует глубокий и всесторонний анализ его деятельности, цель которого — оценить достигнутый организационный и технический потенциал и выявить внутрихозяйственные резервы и неиспользованные ресурсы.

На основе технико-экономического плана устанавливаются связи между структурными подразделениями предприятия, формируются научно обоснованные пропорции в производстве, осуществляется разработка бюджетов (смет) по основным видам деятельности, организуется контроль за их выполнением.

На сегодняшний день бюджеты служат главным средством планирования и контроля как в сфере бизнеса, так и в государственном управлении. Бюджет фирмы — это план, охватывающий все аспекты хозяйственных операций на определенный перспективный период, отражающий цели и политику, установленные высшим руководством для предприятия в целом и для каждого из его подразделений. Особенно широко бюджеты применяются в зарубежной практике управления. Они выполняют три важнейшие функции, частично перекрывающие друг друга: планирование, координацию и контроль. Хорошо составленный план создает основу для координации, а эффективный контроль невозможен без планирования и координации.

Тактическое планирование, как правило, охватывает краткосрочный и среднесрочный периоды, а стратегическое планирование эффективно в долгосрочном и среднесрочном периодах. Что касается объектов и предметов тактического планирования, то они могут быть самыми разнообразными. Следует помнить правило: единственная возможность сделать процесс тактического планирования контролируемым заключается в планировании только основных видов продукции и затрат, важнейших функций. Однако при различной структуре планов должна соблюдаться зависимость: издержки-выпуск-прибыль-цена. В противном случае тактическое планирование становится нецелесообразным.

Оперативно-календарное планирование (ОКП) — завершающий этап в планировании хозяйственной деятельности фирмы. Основная задача ОКП состоит в конкретизации показателей тактического плана с целью организации повседневной планомерной и ритмичной работы предприятия и его структурных подразделений.

Оперативно-календарное планирование увязывает все элементы предприятия в единый производственный организм, включая техническую подготовку производства, его материально-техническое обеспечение, создание и поддержание необходимых запасов материальных ресурсов, сбыт продукции и т. п.

Специфика ОКП тесно связана с особенностями технологии изготовления продукции, организации производства, труда и управления. С учетом этого принято выделять типовые системы ОКП: позаказную, покомлектную, подетальную. Соответственно выделяются типовые этапы оперативного планирования.

В теории и практике планирования могут также выделяться другие виды планирования, охватывающие как главные, так и второстепенные аспекты этого процесса. В частности, планирование можно классифицировать:

а) по степени охвата:

— общее, касающееся всех аспектов, относящихся к рассматриваемой проблеме;

— частичное, относящееся только к определенным областям и параметрам;

б) по объектам:

- целевое, т. е. постановка стратегических и тактических целей; планирование средств — определение средств достижения поставленных целей (оборудование, персонал, финансы, информация);
- программное — разработка и реализация конкретных программ, например, программ производства и сбыта;
- планирование действий, например, специальных продаж, наем кадров;
- в) по сферам:**
 - сбыт (цели сбыта, программы действий, расходов на сбыт, развитие сбыта);
 - производство (производственная программа, подготовка и ход производства);
 - персонал (потребность, найм, переподготовка, увольнение);
 - приобретения (потребности, закупки, реализация излишних запасов);
 - инвестиции, финансы и т. д.;
- г) по глубине:**
 - агрегированное, ограниченное заданными контурами, например, цех как сумма производственных участков;
 - детальное, например, с подробным расчетом и описанием процесса или объекта;
- д) по координации частных планов во времени:**
 - последовательное, когда разработка различных планов представляет собой один длинный согласованный последовательно осуществляемый процесс, состоящий из нескольких этапов;
 - одновременное, при котором параметры всех планов определяются в одном-единственном акте планирования;
- е) по учету изменения данных:**
 - жесткое — директивное (обязательство);
 - гибкое — индикативное;
- ж) по очередности:**
 - упорядоченное (текущее), когда по завершении одного плана разрабатывается другой (планы чередуются последовательно один за другим);
 - скользящее, когда по истечении запланированного срока план продлевается на следующий период;
 - внеочередное (эвентуальное) — осуществляется по мере необходимости, например, при реконструкции или санации предприятия.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Планирование как основная функция управления.
2. Объект, предмет и методы планирования национальной экономики.
3. Индикативное планирование в условиях рыночной экономики.
4. Задачи планирования, роль и назначение планов.
5. Формы планирования и виды планов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Будаев А. Н., Литухев В. Н., Степанов П. В. Стратегия развития предприятия. М.: Хронограф, 1999.
2. Бухалков М. И. Внутрифирменное планирование: Учебник. М.: Инфра-М, 1999.
3. Бенвенисте Гай. Овладение политикой планирования. М.: Универс, 1990.
4. Градов А. Н. Экономическая стратегия фирмы. СПб.: Специальная литература, 1995.
5. Долан Дж. Э., Линдсей Д. Макроэкономика. СПб.: ОАЗТ «Литера плюс», 1994.
6. Ильин А. И. Планирование на предприятии. В 2-х ч. Ч. 1. Стратегическое планирование: Учеб. пособие. Минск: ООО «Мисанта», 1998.

Глава 23**АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
И РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ**

Антимонопольное регулирование экономики в общем виде предполагает комплекс осуществляемых государством экономических, административных и законодательных мер по созданию условий для эффективного функционирования конкурентного рынка, недопущения его чрезмерной монополизации. Государственное антимонопольное регулирование, или ограничение деятельности монополий и обеспечение свободы конкуренции на рынках, — неперемный атрибут рыночной экономики, обязательный элемент нормального развития системы хозяйствования.

Применительно к российской экономике опыт антимонопольного регулирования в его традиционном, классическом понимании практически отсутствует. Уровень социально-экономического развития и степень зрелости рыночных отношений в Российской Федерации значительно отличаются от сложившихся в странах с эффективной рыночной экономикой и более чем столетней практикой антимонопольного регулирования. Это важно учитывать при использовании зарубежного опыта в российской экономике.

**23.1. Сущность монополизации экономики
и цели антимонопольного регулирования**

Монополизм в экономике означает доминирующее положение хозяйствующего субъекта на рынке определенного товара, что позволяет ему оказывать решающее влияние на конкуренцию, затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам. Технологическая и техническая основа монополизма — это прежде всего специализация и связанная с ней концентрация производства. Монопольно высокая прибыль на товарном рынке обеспечивается, с одной стороны, преимуществами в технической оснащенности и масштабах производства, меньшими расходами материальных и трудовых ресурсов на единицу продукции, а с другой — ограничением конкуренции. Монополии получают более выгодные условия реализации продукции на товарном рынке, возможность закупать сырье у мелких и средних фирм по монопольным ценам, открывать кредиты, а значит, и перераспределять в свою пользу прибавочную стоимость, созданную в немонополизированных структурах.

Монополизация рынка достигается путем концентрации производства или продаж какого-либо товара сравнительно небольшим числом крупных хозяйствующих субъектов (фирм). Уровень производственной концентрации определяет положение, которое занимают на рынке крупные поставщики товаров или услуг. Это концентрация продавцов. Если значительная часть товаров приобретает незначительным числом потребителей, то это — концентрация покупателей. Наконец, можно говорить о концентрации собственности в руках определенного числа юридических или физических лиц, владеющих акциями или долями собственности акционерного общества, предприятия, фирмы. Уровень концентрации говорит о реальной и потенциальной политической и экономической власти предпринимателей в конкретном секторе рынка, регионе или в стране в целом.

Развитию монополизма, как правило, способствуют:

- решения органов власти и управления, ограничивающие экономическую самостоятельность производителей;
- отсутствие у предприятий стимулов к техническому прогрессу, насыщению товарного рынка и повышению качества продукции;

- приоритет групповых интересов, предъявление поставщиками необоснованных, не предусмотренных договором требований к потребителям;
- завышение цен;
- навязывание своих условий при заключении договоров;
- поставку «с нагрузкой», когда потребитель вынужден приобретать ненужную ему продукцию, затоварившую склады поставщика;
- поставку россыпью, когда потребитель вместо поставщика должен проводить сборку на месте.

Наконец, крайней формой монопольного диктата выступает отказ поставщика заключить договор, ссылаясь на нехватку мощностей, сырья и прочие «объективные» причины.

В существовавшей в СССР и России до 1992 г. модели экономического устройства находилось место и для монополизма отдельных производителей: уровень заработной платы у крупных предприятий-монополистов был выше, чем у немонополистов, за исключением немногих из них, где цены на продукцию государство жестко контролировало. Анализ статистических данных показывает, что темпы снижения объемов производства продукции у монополистов значительно выше, чем у немонополистов, при более высоком темпе роста цен и уровня доходов.

Монополистическая деятельность — действия хозяйствующих субъектов или органов власти и управления, направленные на недопущение, ограничение или устранение конкуренции и причиняющие ущерб потребителям. К чему же приведет необоснованное повышение цен монополистами?

Повышение цены товара с цены равновесия (P_c) до монопольной цены (P_m) вызывает потерю излишков потребителя¹, которые измеряются относительной потерей благосостояния. Рассмотрим в этой связи два положения (рис. 23.1).

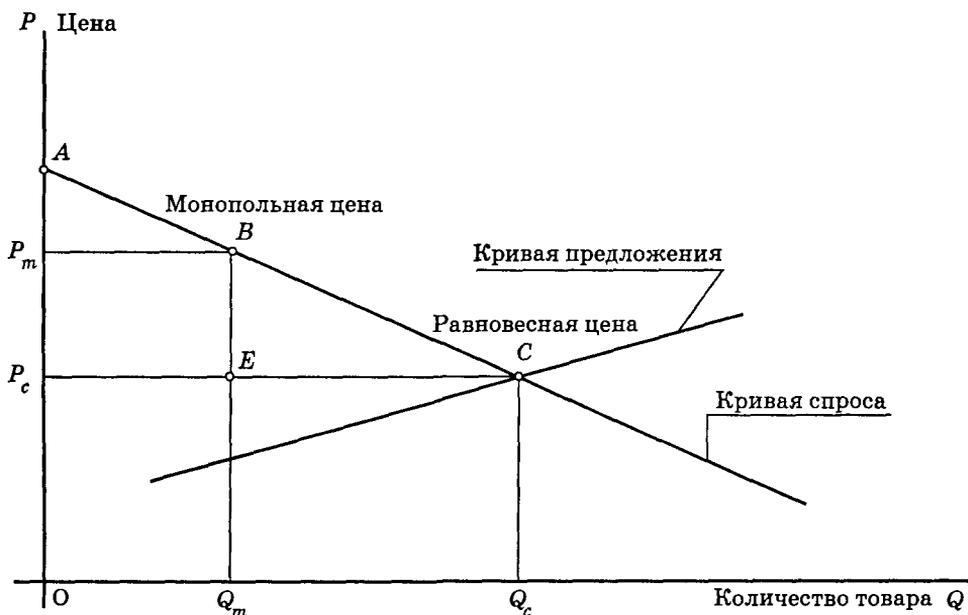


Рис. 23.1. Последствия для потребителя повышения цен монополистами

¹ Излишек потребителя (потребительский избыток) — показатель благосостояния потребителей, определяемый как разница между сложившейся ценой продукции и ценой, заплаченной в действительности. Он измеряется площадью треугольника, расположенного ниже кривой спроса и выше данной цены (рис. 23.1).

I положение. Рынок находится в состоянии равновесия. Цена P_c конкретного продукта является равновесной. По этой же цене производитель готов поставить, а потребитель купить Q_c единиц продукции. Доход производителя составляет $P_c \times Q_c$. Точка C находится на пересечении кривой спроса с кривой предложения. Чем ниже цены, тем больше готов купить потребитель. В случае равновесия излишек потребителя равен площади треугольника CP_cA .

II положение. Конкуренция несовершенна, рыночное равновесие нарушено. Монополист устанавливает монопольную цену P_m , которая выше предельных издержек¹. По этой цене потребитель может купить только определенное количество продукта Q_m , выпуск снижается до Q_m . Производитель-монополист не только ничего не потерял, но даже выиграл, так как, затратив меньше ресурсов, обеспечил себе доход, равный площади прямоугольника OP_mBQ_m , которая не уступает площади P_cCQ_cO , т. е. доходу в I положении. Но излишек потребителя сократился до размеров, эквивалентных площади треугольника P_mAB , что меньше, чем при рыночном равновесии (I положение) на величину P_mBSP_c , одна часть из которой передана производителю (P_mP_cEB), а другая (треугольник BEC) составила относительную потерю благосостояния как для производителя, так и для потребителя и стала упущенной экономической эффективностью для общества. Между тем эффективным считается такое производство, которое осуществляется с минимальными потерями, усилиями и затратами, т. е. когда при наличном уровне знаний и ресурсов нельзя произвести большее количество одного товара, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество другого.

Мировой опыт показывает, что на основе данных о ценах продукции корпорации, контролируемой доле рынка, издержках производства и других параметров разработанные математические модели и экономические критерии позволяют выявить основные признаки монополизации — ограничение конкуренции, дискриминацию потребителя, искусственное завышение цен и снижение выпуска продукции. Этот инструментарий дает возможность практически однозначно определить, ведет ли деятельность корпорации к относительному сокращению общественного богатства или нет, эффективна ли она в этом смысле.

Монополизм бывшей советской экономики имеет исторические корни. Основы монопольной структуры в сфере производства и обращения существовали еще до 1917 г. В. И. Ленин в работе «Государство и революция», по существу, сформировал организационные основы структуры советского монополизма. Он отмечал преимущества картелей, трестов как базы социализма. Принцип монополии был заложен в складывавшуюся социалистическую хозяйственную систему. Но отечественные монополии отличались тем, что они создавались не за счет поглощения мелких собственников, а «в плановом порядке». Формирование монопольных структур в советский период по сути поддерживалось государственной системой. Они были созданы уже в 30-е гг. и развивались весь период советской власти.

В основе монополизации лежат и естественные факторы. Законы специализации и концентрации действуют повсеместно. Однако в условиях административной системы не они играли главную роль, как в странах рыночной экономики. Начальной точкой отсчета была принудительная централизация всех функций управления экономикой в руках государства. То же самое наблюдалось и на местном уровне. Административная система с присущими ей методами регулировала процессы распределения. Советскому монополизму оказывалось противодействие в виде жесткого администрирования, централизованно-

¹ Предельные издержки — приращение совокупных издержек (совокупных затрат), связанных с производством дополнительной единицы продукции. Предельный доход — приращение совокупного дохода (совокупной выручки от реализации) в результате продажи дополнительной единицы продукции.

го планирования, охватывавшего все производство, определявшего, кто и что должен произвести, по какой цене продать, кому поставить. Покупателю было предписано оплатить продукцию и услуги по установленной цене.

Система планового производства и распределения произведенной продукции привела еще к одному присущему только социалистической системе хозяйства проявлению монополизма — возникновению дефицита как формы общественных экономических взаимоотношений. Плановое распределение ресурсов и практически всех продуктов производства не ориентировало предприятия на удовлетворение потребностей общества, не создавало стимулов к увеличению необходимого потребителям физического объема производимой продукции. Потребность в товарах (изделиях и услугах) и возможность ее удовлетворения определялись плановыми проекторками и реальными объемами ресурсного обеспечения. В результате к началу 90-х гг. экономическая система логически завершила свое существование, так как возник дефицит практически всех видов продукции как производственного, так и непромышленного назначения. Ограничение общих объемов централизованных инвестиций и волевой порядок их распределения привели к нарушению народнохозяйственных пропорций, что в свою очередь создало базу для натурального обмена продукцией между предприятиями, а на этапе перехода к рыночным отношениям — к росту цен и гиперинфляции.

Таким образом, в условиях становления рыночных отношений, при ограниченных возможностях перелива капитала и отсутствии его первоначального накопления для перевооружения производства, создания и развития новых производственных мощностей и альтернативных производств любой производитель дефицитной продукции рассматривается на товарном рынке как монополист. Поэтому антимонопольная деятельность не ограничивается борьбой с «явными» монополиями, а предполагает поддержку предпринимательства с помощью мер по стимулированию увеличения объемов производства дефицитной продукции, способствующего насыщению рынка продуктами и услугами. Предполагается использовать для этого предусмотренные законом экономические и организационные возможности.

Цели антимонопольной деятельности государства в общем виде могут быть сформулированы как:

- насыщение рынка продуктами и услугами, ликвидация дефицита;
- развитие конкуренции, пресечение недобросовестной конкуренции и формирование цивилизованных рыночных отношений;
- ограничение деятельности сложившихся монополий, недопущение образования новых;
- борьба с нарушениями закона, препятствующими развитию нормального рынка, в том числе борьба с коррупцией;
- поддержка новых, прежде всего негосударственных экономических структур;
- защита прав потребителей.

Роль конкуренции заключается в ослаблении позиций государства в качестве экономического агента, прямо регулирующего хозяйствование. Целенаправленно проводя такую макроэкономическую политику, которая предполагает использование конкуренции, государство создает инфраструктуру, кадровую базу реформы. Оно поддерживает исследования и разработки, современные технологии, обеспечивает предпринимателей информацией, направляющей их на перспективные отрасли, и облегчает выход на рынки новым хозяйствующим субъектам. Государство предоставляет долгосрочные займы на льготных условиях и налоговые льготы; использует компенсационные, информационные и просветительные меры, ориентированные на потребителя и создающие такую реакцию рыночного спроса, которая способствует вознаграждению или наказанию производителей.

Особое место при проведении макроэкономической политики занимает поддержка государственными антимонопольными органами новых экономических структур. Эта поддержка выражается прежде всего в финансовой помощи данным структурам, которая предполагает распределение полученных, как правило, от приватизации и поступивших в фонд демополизации денежных средств по следующим направлениям:

- предоставление льготных кредитов, уменьшение налогов или освобождение от них хозяйствующих субъектов, впервые вступающих на данный товарный рынок;
- помощь малому и среднему бизнесу, создание параллельных структур в сферах производства и обращения с высоким уровнем монополизации;
- финансирование мероприятий по расширению выпуска дефицитных товаров в целях устранения доминирующего положения отдельных хозяйствующих субъектов;
- подготовка кадров предпринимателей и работников государственных органов для работы в рыночных условиях.

Таким образом, критериями выбора объектов инвестирования должны быть: уровень монополизации в соответствующей сфере производства и обращения; степень дефицитности продукта или услуги, уровень насыщенности данного товарного рынка; наличие хозяйствующих субъектов, впервые вступающих на данный товарный рынок. Ранжирование объектов по этим критериям даст возможность выявить приоритеты по сферам производства и обращения товаров и услуг, очердность вновь создаваемых или планируемых хозяйствующих субъектов. Размеры сумм, поступивших в фонд демополизации, позволят определить число инвестируемых по приоритетному списку объектов с учетом конкретных программ. Основными показателями программ инвестирования должны быть: стоимость основных фондов или объемы производства продукции и услуг, подлежащие инвестированию; себестоимость продукции с учетом индекса цен; срок окупаемости вложений в данную сферу; формы инвестирования (кредит, дотации, льготы по налогам); сроки и процентные ставки инвестирования с учетом сроков окупаемости.

Расчет необходимых инвестиций включает:

- выявление приоритетных направлений инвестирования на основе ранжирования по критериям;
- определение предельного объема насыщения рынка по данному направлению, исходя из потребительской корзины и количества потребителей;
- установление степени насыщенности рынка на основе статистических данных о фактическом производстве и предельном объеме насыщения;
- расчет объема, необходимого для насыщения рынка;
- исчисление размеров инвестиций в данное направление как произведение объема и себестоимости в соответствии с уровнем и индексом цен.

Для практической реализации предложенной схемы расчетов необходимо создать финансируемые из того же фонда специальные аудиторские службы.

Мировой опыт показывает, что новые экономические структуры появляются в результате дробления хозяйствующих субъектов. Чем больше дробятся предприятия, тем выше заинтересованность непосредственного производителя и значительнее общественные результаты (безотносительно к монополизму). Вместе с тем очевидно, что появление новых хозяйствующих субъектов на товарном рынке снижает степень монополизации рынка. Поэтому важным этапом демополизации является разделение, дробление монополистов.

Следует, однако, подчеркнуть, что антимонопольные меры направлены не против крупных предприятий или крупных производств вообще. Действия направлены против предприятий, занимающих доминирующее положение и злоупотребляющих этим. Доминирующим признается положение такого хозяйст-

вующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара превышает предельную величину, устанавливаемую антимонопольными органами той или иной страны в соответствии с действующим там законодательством.

23.2. Антимонопольное законодательство в системе регулирования экономики

Законодательная практика государств с рыночной экономикой показывает, что основная цель регулирования деятельности монополий и защиты конкуренции в условиях свободного предпринимательства состоит в обеспечении максимально эффективного использования рыночных механизмов для поддержания нормального конкурентного климата. Характеризуя современное состояние зарубежного антимонопольного законодательства, обычно говорят о двух типах законодательства — американском и западноевропейском. Критерием отличия выступают отношение законов к самому факту существования монополистических отношений. Американский тип законодательства начиная с Закона Шермана¹ отвергает любую форму монополистического сговора или союза. Западноевропейский тип более либерален: в нем запрещаются не все монополии, а только те, которые существенно ограничивают возможности конкуренции в той или иной области рынка.

Различают также антитрестовскую и антикартельную направленность законодательства. Антитрестовские законы предусматривают противодействие союзам, объединениям, концернам, в рамках которых входящие в них фирмы полностью теряют самостоятельность. Такие союзы устраняют конкуренцию и потому не могут быть приемлемы для рыночной экономики. Антикартельные законы направлены против разного рода сговоров фирм картельного типа (раздел рынков сбыта по потребителям или районам, установление согласованных цен и т. д.). Во многих странах применяются также специальные законы, противодействующие недобросовестной конкуренции, включая мошенничество в торговле и производстве.

К монополистической деятельности компаний относятся:

- навязывание партнерам дискриминационных условий;
- изъятие товаров из обращения, а также ограничение или прекращение их производства для создания искусственного дефицита;
- предварительный сговор об искусственном повышении, понижении или поддержании цен;
- навязывание покупателю принудительного ассортимента в качестве условия реализации товара;
- предварительный сговор об отказе вести дела с потенциальными партнерами;
- совмещение руководящих постов одними и теми же лицами в двух и более фирмах, производящих или продающих аналогичные товары.

За рубежом выработаны эффективные формы противодействия монополистической практике фирм. Однако важное значение имеет также противодействие ведомств монополистической практике самого государства в лице центра. Противодействие монополизации экономики выражается в формах запретов на ведение производственно-коммерческой деятельности, в разукрупнении фирм, их реорганизации, разделении вплоть до ликвидации. В каждой стране определяются свои параметры монополизации. Во многих странах под монополией по-

¹ Закон Шермана был принят Конгрессом США 2 июля 1890 г. Официальное название этого акта — «Закон, направленный на защиту торговли и промышленности от незаконных ограничений и монополий». Это первый федеральный антитрестовый закон. К моменту его принятия в 14 штатах уже существовали законы против промышленных монополий.

нимается фирма, имеющая от 40 до 70% доли рынка. В США, например, после прецедента, созданного в 1945 г. разбирательством дела алюминиевой корпорации АЛКОА, монополизацией рынка какого-либо товара считается рыночная доля, превышающая 60%. Корпорация с такой долей может быть ликвидирована по решению суда. В начале века по этой причине были распущены нефтяная компания «Стандарт Ойл», пороховая — «Дюпон». Одно из шумных дел о монополизации — разукрупнение в 1982–1983 гг. крупнейшей по стоимости активов компании западного мира — «Америкэн телеграф энд телефоун» (АТТ). Рыночная доля, равная 90–100%, считается в США полной (чистой) монополией. Компания с такой долей подлежит безусловной ликвидации.

За нарушение антимонопольного законодательства в США предусмотрены уголовная и гражданская ответственность: штраф до 10 млн долл. с корпорации, до 350 тыс. долл. с должностного лица и тюремное заключение до трех лет. Размеры штрафов и продолжительность тюремного заключения на протяжении действия антитрестовских законов несколько раз пересматривались в сторону повышения. Уголовные санкции в последние годы используются все шире в связи с участвовавшими случаями особого вида ценового сговора — фиксирования ставок в торгах на получение государственных контрактов.

В рамках Европейского сообщества (ЕС) конкурентная политика имеет еще одну функцию, тесно связанную с интеграцией 15 национальных экономик в единый рынок, на котором могут свободно перемещаться товары, люди, услуги и капитал. Конкурентная политика ЕС также нацелена на предотвращение того, чтобы государственные ограничения и барьеры, будучи ликвидированы, не были заменены на подобные же, только со стороны частного сектора.

Инструменты для проведения в жизнь конкурентной политики ЕС определены в соответствующих статьях Римского договора и Закона Совета ЕС по контролю над концентрацией предпринимательской деятельности. Эти документы регулируют деятельность в деловой сфере и деятельность государств-членов ЕС, которая может вызвать отклонение в условиях конкуренции. Запрещаются любые тайные соглашения между предприятиями любой формы собственности, которые могут ограничить конкуренцию, влияя на торговлю между государствами-членами ЕС. Соглашения, ограничивающие конкуренцию, могут быть разрешены, только если они приносят прямые выгоды потребителям. Предприятиям, занимающим доминирующее положение, запрещено этим злоупотреблять, несправедливо, в ущерб потребителям, ограничивая или поддерживая уровень конкуренции, существующий на рынке. Закон нацелен на предотвращение ситуации, когда предприятие занимает доминирующее положение на рынке через получение контроля над другим предприятием. Кроме того, определенные нормативы ЕС адресованы своим государствам-членам. Эти нормативы корректируют отношения между государствами-членами сообщества и государственными предприятиями, регулируют предоставление помощи предприятиям.

В качестве еще одного примера современной антимонопольной политики рассмотрим антимонопольное законодательство Японии. В 1947 г. в Японии были приняты законы, заложившие основы государственной политики борьбы с монополиями и стимулирования конкуренции. Антимонопольное законодательство разрабатывалось с участием американских экспертов и вобрало в себя многие прогрессивные стороны опыта США, а по ряду направлений ушло дальше американского антитрестовского законодательства.

Многие положения и основы японского антимонопольного закона носят универсальный характер и применимы в любой монополизированной экономике. Антимонопольная политика, согласно японскому закону, призвана решать несколько взаимосвязанных задач: предотвращать монополию одного производителя или их узкого круга, не допускать несправедливых ограничений дело-

вых операций, несправедливой деловой практики. Под монопольной ситуацией понимается положение, когда:

- на рынке определенного вида продуктов или услуг (при общем объеме производства 50 млрд иен и более) доля одного производителя составляет 50% и более или двух производителей — 75% и более;
- проникновение новых производителей в отрасль (ключевая категория антимонопольного законодательства) затруднено;
- резкое повышение цен на продукцию определенного производителя (производителей) не адекватно сдвигам в условиях спроса и предложения или снижение цен чрезмерно мало по сравнению с происходящими сдвигами (например, техническим прогрессом и снижением стоимости);
- норма прибыли какого-либо производителя (производителей) или сбытовые и общие управленческие издержки значительно превышают сложившийся в отрасли средний уровень.

Чтобы квалифицировать ситуацию как монопольную, достаточно иметь не все, а только некоторые из этих условий. Среди важных задач антимонопольной политики в Японии неизменно фигурируют защита интересов потребителя и защита «слабых» (прежде всего мелких) фирм от произвола «сильных» (прежде всего крупных).

Для предотвращения монопольной ситуации, несправедливых ограничений и несправедливой деловой практики законодательство предусматривает довольно широкий круг конкретных мер. Например, запрещены холдинг-компании, т. е. компании, основную деятельность которых составляют операции с акциями других фирм в целях осуществления контроля над фирмами. Нефинансовым компаниям с капиталом 10 млрд иен и более и (или) чистыми активами 30 млрд иен и более запрещается иметь акции других фирм на сумму, превышающую их собственный капитал или чистые активы. Финансовые институты (банки, страховые компании, компании по операциям с ценными бумагами и т. д.) не должны владеть более чем 5% пакета акций национальных акционерных компаний. Наложено строгий запрет лицам и организациям (фирмам) приобретать более 10% акций одновременно в двух и более конкурирующих компаниях, если это ослабляет конкуренцию. Недопустимы слияния компаний, если они ограничивают конкуренцию или являются результатом несправедливой деловой практики. Законодательство жестко регламентирует совмещение должностей. Лица, занимающие руководящее положение в одной компании, не имеют права работать в каком бы то ни было качестве в фирме-конкуренте.

Важная часть антимонопольного законодательства — ограничительные меры в отношении единовременного повышения цен. Они распространяются на отрасли, где объем производства превышает 30 млрд иен, а доля первых трех производителей — 70%. Если в таких отраслях более двух фирм, включая по меньшей мере одну из первых трех, в пределах трех месяцев подняли цену примерно на одну и ту же величину в абсолютном выражении или в процентах, то антимонопольный орган — комиссия по справедливым сделкам — вправе требовать от них доклада о причинах такого повышения и при необходимости начинать расследование.

Регламентации подлежит деятельность предпринимательских организаций. Они не имеют права ограничивать конкуренцию, лимитировать число входящих в них компаний и сфер их деятельности, принуждать к несправедливой деловой практике. При этом законодательство предписывает целый ряд исключений. Исключения в частности касаются действий так называемых естественных монополий (прежде всего это электроэнергетика, газоснабжение, водоснабжение, а также железные дороги и т. д.) в сферах, где предоставление потребителю продукции и услуг на альтернативной основе невозможно и (или)

нерационально в силу специфики природных или технико-экономических условий. Исключения предусмотрены на случай резкого ухудшения деловой конъюнктуры, когда цены падают ниже издержек и возникает угроза банкротства значительного числа фирм отрасли.

Антимонопольные ограничения не распространяются на межфирменное взаимодействие, направленное на стимулирование научно-технического прогресса, повышение эффективности производства и качества продукции. В этих случаях компании могут распределять между собой технологии и производимую продукцию, совместно использовать сырье, транспортные средства, складские помещения. Однако запрещается ограничивать вход в подобные объединения и выход из них, допускать монопольную ситуацию в производстве. Как правило, координация действий компаний в целях преодоления кризисных ситуаций и повышения эффективности осуществляется на основе специальных временных законов о развитии отдельных отраслей или их групп.

Наряду с законодательным антимонопольным регулированием в странах с рыночной экономикой применяются и методы нормативно-ориентирующего воздействия: правительственные заказы, налоги, проценты, государственные субсидии. Используя эти рычаги, центр имеет возможность влиять на интенсивность конкуренции в разных секторах и сегментах рынка, ограничивать монополистические проявления в них. Главная черта нормативно-ориентирующего регулирования конкуренции — стимулирование предпринимательской активности фирм, которая неизбежно влечет за собой поддержание и даже углубление форм конкурентного взаимодействия между ними. Центр может, например, развивать конкурсные начала в государственной контрактной системе, навязывать лидирующим фирмам административное ценообразование, применять налоговые льготы и субсидии на развитие приоритетных производств. Особое значение имеет поддержка новых фирм. Например, в США существует целая сеть такой поддержки, включающая финансовое, материально-техническое, информационное, консультативное содействие вновь созданным компаниям. Осуществляя нормативно-ориентирующее регулирование деловых отношений, центр выступает прежде всего как инструмент государственной поддержки предпринимательства, содействующий — через активизацию конкуренции — развитию цивилизованной рыночной экономики.

Во всех развитых странах есть специальные системы контроля за монополистической деятельностью, действует антимонопольное законодательство, созданы специальные государственные органы: в США — это Федеральная торговая комиссия, в ФРГ — Федеральное управление по делам картелей, в Великобритании — Управление справедливой торговли, в Болгарии — Антимонопольная комиссия, в Польше — Антимонопольный комитет и т. д.

Несмотря на весьма небольшой срок действия российского антимонопольного законодательства, в его истории уже можно выделить несколько этапов. Началом справедливо считается принятие в 1991 г. закона РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Закон определил основные положения государственной антимонопольной политики, направленной на предупреждение и пресечение злоупотребления хозяйствующими субъектами доминирующим положением на соответствующих товарных рынках, а также на устранение форм недобросовестной конкуренции.

Впервые в этом нормативном правовом акте был законодательно оформлен ведущий антимонопольный орган — Государственный комитет Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур (с 1997 г. — Государственный антимонопольный комитет Российской Федерации — ГАК России; с 1998 г. — Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур; с

1999 г. — Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства — МАП России). К основным функциям антимонопольного органа относятся:

- подготовка предложений по совершенствованию антимонопольного законодательства и практики его применения, других нормативных актов и проектов законов, связанных с функционированием рынка;
- разработка для органов власти и управления рекомендаций по проведению мероприятий, направленных на развитие товарных рынков и конкуренции;
- осуществление мер по демополизации производства и обращения;
- контроль крупных сделок по купле и продаже акций, которые могут привести к доминирующему положению хозяйствующих субъектов;
- контроль соблюдения антимонопольных требований при создании, реорганизации и ликвидации хозяйствующих субъектов.

Антимонопольный комитет России и его органы на местах вправе:

- давать хозяйствующим субъектам предписания о прекращении нарушений антимонопольного закона и восстановлении первоначального положения, об их принудительном разделении, о расторжении или изменении договоров, противоречащих закону;
- направлять органам власти и управления обязательные для исполнения указания об отмене или изменении принятых ими неправомερных актов;
- вносить предложения о введении обязательного лицензирования, запрещения или приостановлении экспортно-импортных операций в случае нарушения хозяйствующими субъектами антимонопольного закона;
- принимать решения о наложении штрафов на хозяйствующие субъекты и их должностных лиц, а также на должностных лиц органов управления за нарушение закона и неисполнение предписаний антимонопольных органов;
- обращаться в суд или арбитраж, а также в органы прокуратуры по делам, связанным с нарушением антимонопольного законодательства.

Закон РФ «О конкуренции...» создавался на базе обширного законодательства и практического опыта антимонопольного регулирования стран с развитой рыночной экономикой. Однако, несмотря на общность исходных принципов антимонопольного регулирования, в каждой стране есть свои национально-исторические особенности экономического развития.

Для Российской Федерации характерна чрезвычайно высокая монополизация экономики, искусственно сформированная за многие десятилетия системой централизованного, административного управления. Применение закона на практике показало его неполную приспособленность к реальным процессам, происходящим в экономике России переходного периода и составляющим основной предмет антимонопольного регулирования. Уже в 1993 г. стало очевидно, что закон нуждается в обновлении. Кроме того, 12 декабря 1993 г. была принята новая Конституция Российской Федерации, а к концу 1994 г. началось поэтапное введение нового гражданского законодательства, что также не могло не обусловить необходимость внесения изменений в закон «О конкуренции...». Новая редакция закона сохранила прежнюю концепцию, хотя изменениям в большей или меньшей степени подверглись все ее статьи. Основным содержанием закона по-прежнему остается предупреждение и пресечение злоупотреблений, допускаемых хозяйствующими субъектами (группой хозяйствующих субъектов) в условиях доминирующего положения на рынке.

В России издавались и другие нормативные акты, отражавшие отдельные стороны деятельности антимонопольных органов, в том числе по вопросам антимонопольного контроля деятельности финансово-промышленных групп (ФПГ), субъектов рынка ценных бумаг, товарных бирж и других учреждений.

Деятельность антимонопольных органов страны на протяжении всего их существования регулировалась также и собственными ведомственными правовыми актами, устанавливавшими процедуры рассмотрения дел по признакам нарушения антимонопольного законодательства, порядком формирования реестра предприятий-монополистов (до мая 1996 г.), положениями о территориальном управлении и другими документами. С введением с 1 января 1997 г. в действие нового Уголовного кодекса Российской Федерации установлена уголовная ответственность (ст. 178) за монополистические действия, совершенные путем установления монопольно высоких или монопольно низких цен, а также за ограничение конкуренции путем раздела рынка, усложнения доступа на него, устранения с него других субъектов экономической деятельности и установления или поддержания единых цен.

Развитие конкурентного права происходило не только за счет совершенствования базового закона, применяемого для товарных рынков. Одновременно формировались и улучшались другие его направления, достаточно самостоятельные, среди которых целесообразно выделить важнейшие.

А. Ценовое регулирование деятельности предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке.

Начало экономической реформы характеризовалось небывалым взлетом цен. Основная проблема состояла в том, что рост цен в отраслях и на предприятиях был неравномерным. Это провоцировало кризис сбыта на одних предприятиях и кризис платежеспособности на других. Инфляционные процессы неизбежно вели к массовому спаду производства и практически прекращению деятельности целых отраслей. Поэтому уже в 1992 г. был поставлен вопрос о введении ценового регулирования для предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке.

В соответствии с постановлением правительства Российской Федерации «О государственном регулировании цен и тарифов на продукцию и услуги предприятий-монополистов в 1992–1993 гг.» государство пыталось регулировать и контролировать цены установлением абсолютного верхнего предела (так называемой лимитной цены); предельного размера рентабельности (процентного лимита); предельных коэффициентов изменения цен; предварительным декларированием повышения свободных цен. Практика показала непригодность такого ценового регулирования: оно стимулировало рост издержкостности предприятий и сводило на нет их заинтересованность в развитии конкурентоспособности, подрывало базу налогообложения. В 1994 г. действие постановления не было возобновлено. Однако это не значит, что государство полностью отказалось от осуществления ценовой политики. Так, например, в октябре 1998 г. компания «Томскнефтегаз» была оштрафована на 5 млн деноминированных рублей за то, что, пользуясь доминирующим положением, завышала цены на свою продукцию. Территориальные органы государственного антимонопольного органа России по Ульяновской области раскрыли сговор хозяйствующих субъектов, торговавших оптом и в розницу по завышенным ценам различными нефтепродуктами [29. С. 2]. В настоящее время ценовая политика проводится преимущественно в рамках регулирования деятельности естественных монополий.

Б. Правовое оформление политики демонополизации.

Демонополизация — снижение концентрации производства товаров (продуктов и услуг) и создание необходимых условий для развития конкуренции на товарных рынках.

Демонополизация имеет неодинаковые механизмы реализации не только в разных сферах производства, но и на различных этапах проведения реформы. Необходимость программной демонополизационной деятельности особенно актуальна на этапе перехода высокомонополизированной экономики к рыночным методам управления.

Первый этап демонополизации российской экономики был тесно связан с приватизацией государственного и муниципального имущества. Завершение этого этапа практически исчерпало возможности такого широко использовавшегося способа демонополизации, как разделение (выделение) предприятий и их объединений. Результаты выполнения программы демонополизации свидетельствуют об устойчивой в целом тенденции роста числа хозяйствующих субъектов, многие из которых еще в 1994 г. занимали доминирующее положение на соответствующих товарных рынках. Второму этапу приватизации соответствовала Программа демонополизации на 1997–1998 гг.

В соответствии с новыми экономическими условиями демонополизации, которые применялись на первом этапе, претерпели существенные изменения. Развитие процессов демонополизации стало базовой деятельностью в системе государственной конкурентной политики. Этим обусловлен набор программных мер, предложенных в новой федеральной программе. Главный упор делается на стабилизацию экономики и оживление инвестиционной активности.

В. Сбалансирование приватизационной и антимонопольной политики.

Не вызывает сомнения, что приватизация оказывала на процессы экономической концентрации разноречивое воздействие. С одной стороны, на первом этапе было проведено разукрупнение предприятий путем ликвидации их объединений. С другой стороны, уже на начальных этапах приватизации стали проявляться тенденции усиления концентрации капитала в ходе приобретения одними субъектами хозяйствования акций, паев, долей в уставном капитале других хозяйствующих субъектов. Поэтому в Программу приватизации были включены нормы о согласованных действиях органов по управлению государственным имуществом и антимонопольных органов — по процессу приватизации. С завершением первого этапа меры по разукрупнению объединений и выделению из состава предприятий отдельных структурных подразделений были в основном исчерпаны.

Г. Выделение в особую сферу государственного регулирования естественных монополий.

Естественная монополия — монополия, при которой создание конкурентной среды на товарном рынке независимо от уровня спроса невозможно или экономически неэффективно при существующем уровне научно-технического прогресса. В процессе разгосударствления, приватизации и демонополизации на этапе 1992–1994 гг. не только достаточно конкретно определился круг естественных российских монополий, но и был разработан федеральный закон «О естественных монополиях». Первоначально в этот законопроект были также включены нормы, связанные с государственной монополией на производство и оборот отдельных видов продукции.

Государственная монополия — федеральная монополия, образованная законом Российской Федерации, определяющим товарные границы монопольного рынка, субъекта монополии (монополиста), формы контроля и регулирования его деятельности, а также компетенцию контролирующего органа. Однако при работе над законопроектom стало очевидно, что государственные монополии — предмет особого законодательства.

Одним из краеугольных камней рассматриваемого законопроектa стало включение в него естественных монополий, относящихся к ведению субъектов Российской Федерации. Иными словами, федеральный закон распространяется только на субъекты естественных монополий, регулируемые на федеральном уровне: транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; транспортировка газа по магистральным трубопроводам; услуги по передаче электрической и тепловой энергии; железнодорожные перевозки; услуги транспортных терминалов, портов и аэропортов; услуги электрической

и почтовой связи. Из этого перечня видно, что круг естественных монополий составляют отдельные сферы инфраструктурных отраслей.

Осуществление радикальных экономических реформ в России остро поставило вопрос о существенном изменении механизма государственного регулирования субъектов естественных монополий. В соответствии с Указом Президента РФ «Об основных положениях структурной реформы в сферах естественных монополий» (1997 г.) реформа в таких сферах, как электроэнергетика, газовая промышленность, железнодорожный транспорт, должна быть по следующим основным направлениям: перестройка ценообразования, разделение конкурентных и неконкурентных видов деятельности, реорганизация госконтроля.

Ценообразование — важная и общая для всех перечисленных отраслей проблема. Состоит она в том, что монополии вынуждены завышать цены для оптовых потребителей — юридических лиц, чтобы поддерживать низкие цены для розничных потребителей, т. е. для населения. Исправлять этот перекос государство предлагает двумя путями. В электроэнергетике, газовой промышленности и связи предполагается ценовое бремя поэтапно перекладывать на розничных потребителей. На железнодорожном транспорте часть его должны будут взять на себя бюджеты разных уровней. Разграничение конкурентных и неконкурентных видов деятельности подразумевает отделение тех сфер, в которых целесообразна монополия одной структуры, от тех, в которых выгодна конкуренция. В газовой промышленности, связи и на железнодорожном транспорте такое разграничение, согласно указу, не нарушит целостности монополий: потенциально конкурентные сферы будут лишь организационно выделены в подструктуры все тех же компаний. Собственно же конкуренция должна будет возникнуть за счет появления на этом рынке других компаний. А чтобы их развитие было быстрым, предполагается ликвидировать дискриминирующие эти компании условия: в первую очередь обеспечить им равный с монополистами доступ к инфраструктуре — газопроводам, железным дорогам, линиям связи.

Это подтверждает опыт реструктуризации газовой промышленности Великобритании, где государственная компания British Gas долгое время была монополистом на британском рынке [27. С. 23]. Компания объединяла добычу газа, дальнюю транспортировку и конечное распределение между потребителями. В 1986 г. по решению правительства Маргарет Тэтчер British Gas была денационализована. Но, оставаясь монополистом, компания не пыталась ни улучшить структуру, ни повысить эффективность. Ситуация изменилась в начале 90-х гг., когда правительство разрешило промышленным потребителям покупать газ у иностранных компаний. British Gas вынуждена была перекачивать по своей по-прежнему монополярной трубе дешевый газ конкурентов. За пять лет ее доля на британском рынке сократилась втрое. В 1992 г. британская Антимонопольная комиссия предложила British Gas провести реструктуризацию, выделив в отдельную компанию распределительную сеть. Руководство British Gas отклонило это предложение. И только в феврале 1997 г. собрание акционеров British Gas утвердило раздел на две независимых компании — BG plc и Centrica. Centrica теперь занимается поставками газа потребителям. Став более компактной и подвижной, она более успешно соревнуется с конкурентами на внутреннем рынке. За BG plc остается разработка месторождений нефти и газа по всему миру и дальняя транспортировка, на которую сохраняется строго регулируемая монополия. В последнее время политика британцев на мировом рынке добычи газа стала более агрессивной, так как, избавившись от проблем с конечными потребителями и обеспечив себе гарантированный доход от перекачки газа, BG plc решила пойти на масштабные долгосрочные инвестиции. Со временем это позволит ей снизить себестоимость и вновь потеснить конкурентов в своей стране.

Опыт из мировой практики оказался весьма полезным и для отечественной газовой промышленности. Так, в настоящее время в результате реструктуризации из состава РАО «Газпром», включающего 870 подразделений, предполагается исключить 258 организаций, в том числе 58 строительных предприятий и 102 подсобных хозяйства. То же самое может произойти и в энергетике, где из состава монополиста — РАО «ЕЭС России» — намечается выделить ряд независимых компаний — производителей энергии, в состав которых войдут ныне контролируемые РАО «ЕЭС России» тепловые электростанции [28].

Реформа госконтроля подразумевает целый комплекс мер. Во-первых, создаются федеральные службы по регулированию естественных монополий. Во-вторых, интересы государства в компаниях-монополистах должны защищать специальные коллегии государственных представителей. Они будут осуществлять полномочия акционера — держателя крупного государственного пакета акций, причем по важнейшим вопросам члены коллегии обязаны вырабатывать единую государственную позицию. В-третьих, предполагается, что государство усилит свой контроль за финансовым положением этих компаний. В какой-то степени добиться контроля над издержками монополий поможет обособление разных направлений деятельности: каждое подразделение будет иметь собственный бухгалтерский учет, а значит, проследить за затратами на всех этапах станет проще. Кроме того, обязательными станут периодические аудиторские проверки. В-четвертых, изменится система регулирования рынков продукции естественных монополий. Сделано это будет на основе разграничения конкурентных и неконкурентных рынков. Первые (предприятия Газпрома) будут подчиняться законодательству о конкуренции. Это значит, что государство перестанет директивно устанавливать на них цены. Вторые (предприятия электроэнергетики) будут постоянно контролироваться государством через установление цен и тарифов на продукцию естественных монополий (через специальные комиссии).

Таким образом, можно утверждать, что федеральное антимонопольное законодательство в настоящее время сформировано преимущественно в части, регулирующей развитие товарных рынков; антимонопольное регулирование рынков банковских, страховых услуг, рынков ценных бумаг и иных сфер, связанных с использованием денежными средствами юридических и физических лиц, по-прежнему осуществляется весьма ограниченно, на фрагментарной правовой базе. Создано федеральное законодательство о естественных монополиях и разрабатывается правовая база регулирования естественных монополий, относящихся к ведению субъектов Российской Федерации.

23.3. Механизм выявления и предупреждения монополистических действий хозяйствующих субъектов

Злоупотребление хозяйствующим субъектом своим доминирующим положением на рынке¹ — один из наиболее типичных видов нарушения антимонопольного законодательства. Монополистические действия субъектов в этих случаях направлены в первую очередь на создание ограничений для доступа на рынок другим хозяйствующим субъектам, вытеснение конкурентов, получение сверхприбыли и т. д. Попытки доминирующего хозяйствующего субъекта сохранить или укрепить свою рыночную власть с помощью методов, ограничивающих конкуренцию, должны пресекаться и устраняться антимонопольными органами.

¹ По действующему в России законодательству не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара не превышает 35%.

К таким запрещаемым действиям относятся:

- изъятие товаров из обращения в целях создания или поддержания дефицита на рынке либо повышения цен;
- навязывание контрагенту условий договора, не выгодных для него или не относящихся к предмету договора (необоснованные требования передачи финансовых средств, иного имущества, имущественных прав, рабочей силы контрагента и др.);
- включение в договор дискриминирующих условий, которые ставят контрагента в неравное положение по сравнению с другими хозяйствующими субъектами;
- согласие заключить договор лишь при условии внесения в него положений, касающихся товаров, в которых контрагент (потребитель) не заинтересован;
- создание препятствий доступу на рынок (выходу с рынка) другим хозяйствующим субъектам;
- нарушение установленного нормативными актами порядка ценообразования;
- установление монопольно высоких (низких) цен;
- сокращение или прекращение производства товаров, на которые имеются спрос или заказы потребителей, при наличии безубыточной возможности их производства;
- необоснованный отказ от заключения договора с отдельными покупателями (заказчиками) при возможности производства или поставки соответствующего товара.

Приведенный перечень возможных запрещаемых действий не носит исчерпывающего характера, поскольку общая запретительная норма касается любых действий хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение на рынке, которые имеют или могут иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) ущемление интересов других хозяйствующих субъектов или физических лиц.

Практика работы антимонопольных органов позволяет выделить два основных вида наиболее типичных злоупотреблений доминирующим положением, которые по статистическим данным примерно равно распространены в антиконкурентной практике: навязывание невыгодных или дискриминирующих условий договора; установление монопольно высоких или монопольно низких цен, а также нарушение установленного порядка ценообразования. Можно выделить два основных вида злоупотреблений доминирующим положением по отношению:

- к контрагентам, т. е. поставщикам и потребителям;
- к хозяйствующим субъектам, действующим или собирающимся действовать на том же рынке, т. е. конкурентам.

Как показывает анализ, большая часть дел о нарушении закона «О конкуренции...» касается именно взаимоотношений с поставщиками и потребителями. Например, в практике антимонопольных органов имеются дела об установлении монопольно низких цен, однако они относятся прежде всего к так называемой монополии или олигополии, когда один или несколько потребителей имеют возможность навязывать поставщикам невыгодные условия договоров или устанавливать монопольно низкие цены. В зарубежных странах типично установление монопольно низких цен на определенный период времени с целью вытеснения с рынка конкурентов, которые не в состоянии выдержать ценовую войну (так называемое «хищническое ценообразование»).

Представляется, что в ближайшей перспективе с развитием рыночной конкуренции и происходящими интеграционными процессами в экономике вопросы злоупотреблений доминирующим положением по отношению к конку-

рентам будут приобретать все большее значение. Так, например, финансово-промышленные группы, крупные холдинговые компании, в том числе многоотраслевые, имеют возможности применять такие методы конкурентной борьбы, как перекрестное субсидирование, когда за счет высокой прибыльности операций в отдельных сегментах рынка дотируются менее эффективные операции в других сегментах рынка, вытесняя тем самым конкурентов.

Действующее антимонопольное законодательство запрещает также недобросовестную конкуренцию и рассматривает ее как один из аспектов деятельности, направленной на ограничение конкуренции на товарных рынках. В ряде случаев недобросовестная конкуренция может иметь своей целью захват монопольного положения в какой-либо коммерческой сфере или каком-либо регионе. Перечень действий, квалифицируемых как формы недобросовестной конкуренции, определен законом РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Этот перечень не считается исчерпывающим: правоприменительная практика дает возможность расширять его с учетом селекции конкретных действий, подпадающих под определенное в упомянутом законе понятие недобросовестной конкуренции.

Формирование рыночных отношений активизировало применение мер антимонопольного воздействия в отношении действий, направленных на приобретение преимуществ в предпринимательской деятельности, которые противостоят положениям принятого законодательства, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости. Поскольку подобные действия, как правило, причиняют убытки субъектам-конкурентам либо наносят ущерб деловой репутации, то они имеют деструктивное воздействие на развитие конкуренции как равноправной состязательности хозяйствующих субъектов.

Классификация расследованных антимонопольными органами дел показывает, что наиболее массовыми нарушениями закона РФ «О конкуренции...» стали: введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств и качества товаров; распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту или нанести ущерб его деловой репутации; некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов.

Предупреждение согласованных действий (сговоров) хозяйствующих субъектов, ограничивающих конкуренцию — одна из основных задач деятельности антимонопольных органов. Успешной работе по пресечению таких действий должны предшествовать анализ факторов, благоприятствующих заключению сговора, и выработка механизма их устранения. К этим факторам относятся: однородность товарной продукции, выпускаемой конкурентами; ограниченное число хозяйствующих субъектов, функционирующих на данном рынке; высокая степень концентрации производства; наличие входных барьеров на рынок данного товара; использование однородной технологии; активность торговых ассоциаций; разбросанность покупателей и связанный с этим характер сделок.

К мерам предупреждения согласованных действий можно отнести: создание параллельных производств, в основном на базе небольших предприятий (что требует времени и капиталовложений); поощрение малого и среднего бизнеса, новых и взаимозаменяющих процессов; стимулирование диверсификации выпускаемой продукции, расширения ассортимента, перехода предприятий на выпуск новых изделий в соответствии с потребностями рынка; создание условий, облегчающих выход на рынок новых товаропроизводителей; развитие отношений сотрудничества антимонопольных органов с аукционными комитетами (фондами имущества).

Выявление монополистов начинается с анализа товарного рынка, т. е. исследования рынка конкретного товара с целью поощрения выхода на данный рынок новых фирм, обеспечения свободы конкуренции. В первую очередь необходимо собрать фактический материал, позволяющий определить продукты и их заменители: составить характеристику самого продукта (сырья, материала, комплектующих, оценить трудоемкость и т. д.); выяснить, имеют ли капитальные вложения в производство этого продукта возвратный характер; оценить долю транспортных издержек.

Изучение рынка включает оценку соответствия спроса и предложения, товаропроводящей сети, целесообразности государственного регулирования. При этом идет поиск ответов на вопросы: какие местные предприятия поставляют данный продукт; каков уровень импорта из стран СНГ и Запада; выходят ли на рынок новые фирмы; нет ли дефицита продукта; как поставляется сырье и реализуется готовая продукция, каковы основные каналы оптовой торговли, располагают ли оптовики собственной розничной сетью; подлежит ли рынок данного товара государственному регулированию, в частности по уровню рентабельности?

При анализе спроса надо учитывать взаимозаменяемость продуктов, а при анализе предложения — способность произвести конкретную или аналогичную продукцию. Сфера обращения товаров определяется через изучение общего объема собственного производства и поставок продукции в границах рассматриваемого рынка, ввоза товаров из других регионов или стран с учетом вывоза за пределы территории соответствующего рынка.

Рассматриваются географические границы рынка, проверяется, не создается ли ситуация, в которой одна фирма устанавливает цену, а другие подтягивают свои цены к этому уровню. Это говорит о наличии неконкурентного рынка (несовершенная конкуренция). Проводится анализ таких показателей деятельности предприятия, как рентабельность, прибыль, доход, структура издержек и т. п. Оцениваются соотношения рентабельности продукции на данном предприятии с ее уровнем на предприятиях, производящих аналогичную продукцию в другом регионе, сравнивается рост цен на продукцию предприятия с темпом инфляции, проверяется наличие жалоб со стороны других предприятий или потребителей на завышенные цены. Объектом особого изучения на данном рынке является товарная группа. Она объединяет взаимозаменяемые по потребительским свойствам товары. Например, товары народного потребления делятся по категориям на: продукты питания, изделия легкой промышленности, товары культурно-бытового и хозяйственного назначения, продукцию производственно-технического назначения, в том числе строительные материалы.

Анализ товарного рынка включает изучение движения товаров, количественных и качественных характеристик как по товарной группе, так и по хозяйствующим субъектам. Состояние товарного рынка может быть оценено таким расчетным показателем, как коэффициент концентрации. Он исчисляется как сумма долей на рынке конкретного товара определенного числа хозяйствующих субъектов, имеющих наибольшую часть поставок на этот рынок. По существу это показатель степени монополизации рынка.

Коэффициент концентрации принято обозначать буквами CR. Число хозяйствующих субъектов представляется через дефис, например, CR-8. Это значит, что определяется сумма долей 8 самых крупных хозяйствующих субъектов. Если они поставляют меньше половины продукции, т. е. $CR-8 < 0,5$, то считается, что рынок не монополизирован (при условии, что ни один из них не поставляет более 35%, т. е. $CR-1 \leq 0,35$). Такая же оценка рынку дается при $CR-4 < 0,3$. И напротив, рынок монополизирован, если $CR-1 > 0,35$, или $CR-8 > 0,8$, или $CR-4 > 0,5$. Такие оценки широко применяются в зарубежной

практике и могут быть использованы в российской экономике. Анализ статистических данных по региону и государству в целом позволяет выявить тех, кто производит и поставляет на рынок более 35% продукции данного вида. Эти производители признаются монополистами (на местном или республиканском товарном рынке) и включаются территориальными управлениями МАП России в реестр монополистов.

Новая редакция закона РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» поставила задачу создать реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара более 35%. Целевое назначение реестра — подготовка информационной базы о крупнейших субъектах рынка в целях государственного контроля за соблюдением ими антимонопольного законодательства. Для включенных в реестр предприятий постановлением Госкомстата России утверждена форма статистической отчетности 1-МОН «Основные показатели промышленной деятельности предприятий-монополистов».

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 11.08.92 № 576 «О государственном регулировании цен и тарифов на продукцию и услуги предприятий-монополистов в 1992-1993 годах» применялось государственное регулирование цен на продукцию (товары, услуги) хозяйствующих субъектов, включенных в реестр, путем установления предельных фиксированных цен, предельных коэффициентов изменения цен, предельных уровней рентабельности и декларирования повышения свободных цен. Под государственным регулированием в 1993 г. на федеральном уровне находилось около 5-6% общего объема выпускаемой в России продукции. Практика регулирования ценообразования в большинстве случаев не давала положительного результата, побуждала предприятия искусственно завышать издержки и снижать качество продукции, вела к сокращению налоговых поступлений. Бюрократическая процедура декларирования цен снижала возможности ценового маневра предприятий на рынке. Кроме того, недифференцированные пределы рентабельности по предприятиям одной группы не учитывали их разного экономического положения на рынке. В связи с этим с 1994 г. государственное регулирование ценообразования на продукцию предприятий-монополистов было отменено.

В соответствии с новой редакцией закона РФ «О конкуренции...» был подготовлен и утвержден постановлением Правительства Российской Федерации от 19.02.96 № 154 «Порядок формирования и ведения реестра хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю более 35 процентов». В основу порядка формирования и ведения реестра был заложен ряд условий:

- хозяйствующий субъект включается в реестр по результатам анализа состояния товарного рынка в случае выявления у действующего на нем предприятия (или предприятий) доли, превышающей 35%;
- включение в реестр осуществляет МАП России в тех случаях, когда речь идет о рынке Российской Федерации в целом, в остальных случаях (при изучении рынков с географическими границами в масштабах области, края, национальной республики или нескольких областей, краев и республик, а также отдельных районов, населенных пунктов или других территорий) — территориальными управлениями МАП России;
- реестр представляет собой единый открытый информационный массив (сведения об изменении реестра территориальными управлениями МАП России направляются в центральный аппарат в трехдневный срок, что позволяет оперативно вносить в реестр необходимые изменения);
- хозяйствующие субъекты исключаются из реестра по результатам анализа доли, занимаемой ими на рынке определенного товара, если ее величина составляет менее 35%.

В результате изменения концепции реестр превратился из инструмента административного ценового регулирования в средство наблюдения за хозяйствующими субъектами, занимающими существенную долю рынка, в том числе за их приватизационной, инвестиционной, экспортно-импортной деятельностью. Информационно-наблюдательный режим реестра означает не отказ от государственного регулирования политики предприятий-монополистов, а расширение методов воздействия на крупнейшие предприятия (специальный порядок приватизации и привлечения инвестиций, в том числе и иностранных, учет интересов государства в случае применения процедуры банкротства предприятий), переход от прямолинейной практики ценового регулирования к более адекватным средствам создания конкурентной рыночной среды.

Число предприятий, находящихся в реестре, — величина постоянно меняющаяся в зависимости от изменения рыночной ситуации, в том числе создания конкурентной среды, колебания спроса по отдельным видам продукции, поведения хозяйствующих субъектов на определенных товарных рынках.

Продуктовые границы рынка, по которым предприятие включено в реестр, не могут быть признаны раз и навсегда заданными. Чем более детально рассматривается номенклатура продукции (и соответственно уже товарные границы рынка), тем большее количество хозяйствующих субъектов может попасть в реестр.

Антимонопольные органы ставят перед собой задачу выявлять субъекты рынка, имеющие на нем значительную долю лишь по наиболее важным для развития экономики товарным группам, структурообразующим видам продукции, а также по социально значимым товарам.

Следует учитывать, что в современной российской ситуации крупные предприятия могут стать растущими сегментами рынка, показателем поступательных тенденций в экономике. Для того чтобы существенная доля отдельных предприятий на конкретных рынках в силу неравномерности развития и возрождения экономической активности не вела от структурного монополизма к опасному уровню экономической концентрации, осуществляется государственный контроль с учетом антимонопольного законодательства при приобретении пакетов акций для тех участников сделок, которые включены в реестр.

23.4. Государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства при приобретении акций (вкладов, долей) в уставном капитале коммерческих организаций

Эффективным средством защиты от монополизма служит государственная профилактика экономической концентрации на соответствующих товарных рынках.

Антимонопольное законодательство Российской Федерации устанавливает контроль со стороны государственных органов за следующими видами экономической концентрации:

- созданием, слиянием и присоединением объединений коммерческих организаций (союзов или ассоциаций);
- созданием, слиянием и присоединением коммерческих организаций;
- ликвидацией и разделением (выделением) государственных и муниципальных унитарных предприятий, если это приводит к появлению хозяйствующего субъекта, доля которого на соответствующем товарном рынке будет превышать 35%, приобретением определенных пакетов акций (вкладов, долей) в уставном (складочном) капитале хозяйствующих субъектов. Под приобретением акций (вкладов, долей) понимается как

их покупка, так и получение иной возможности осуществлять самостоятельно или через представителей воплощенное в этих акциях (долях) право голоса, в том числе на основании договоров доверительного управления, о совместной деятельности, поручения или на основании иных сделок;

- получением в собственность или пользование (в том числе посредством аренды, лизинга) одним хозяйствующим субъектом основных производственных средств или нематериальных активов другого хозяйствующего субъекта;
- приобретением любым лицом прав, в том числе посредством соглашений, договоров, поручений, контрактов или иным способом, позволяющим определять условия ведения хозяйствующим субъектом его предпринимательской деятельности либо осуществлять функции его исполнительного органа;
- переплетением директоратов, т. е. участием одних и тех же лиц в органах управления двух и более коммерческих организаций.

Входным параметром обращения в антимонопольные органы для получения согласия на создание, реорганизацию и ликвидацию коммерческих организаций выступает балансовая стоимость активов учредителей реорганизуемых организаций и ликвидируемой структуры. Нижний порог суммарной балансовой стоимости активов хозяйствующих субъектов при слиянии и присоединении установлен в 100 тыс. минимальных размеров оплаты труда. При образовании хозяйствующего субъекта учредители освобождены от предварительного антимонопольного контроля, однако они должны уведомить антимонопольные органы о создании предприятия в 15-дневный срок после регистрации новой фирмы. В случае, если создание новой фирмы ведет к ограничению конкуренции, антимонопольные органы могут потребовать от учредителей восстановить первоначальные условия конкуренции. Если учредители нового хозяйствующего субъекта опасаются антиконкурентных последствий своих действий, они могут обратиться в антимонопольные органы до регистрации и получить надлежащее заключение.

В отличие от картелей (антиконкурентных соглашений), которые представляют временное явление и подвержены давлению изнутри, способному в конце концов стать причиной разрушения соглашения, перечисленные способы экономической концентрации могут устранять конкуренцию между коммерческими организациями как непосредственно — вследствие уменьшения числа конкурентов и приобретения одной из коммерческих организаций значительной власти на соответствующем товарном рынке, так и опосредованно — в результате увеличения вероятности того, что небольшому числу оставшихся после концентрации организаций легче открыто или тайно координировать свои решения в области ценообразования или объема выпускаемой продукции.

Вместе с тем существует определенная заинтересованность общества в экономической концентрации. Так, концентрация может привести к экономии на масштабах производства, что способствует снижению себестоимости продукции, улучшению качества и повышению производительности, направлению на использование недостаточно эксплуатируемых фондов самого прогрессивного управленческого и технического опыта. Вероятность поглощения стимулирует управляющих более эффективно работать, а перспектива выгодной продажи предприятия побуждает предпринимателей эффективно его реструктуризировать. Кроме того, концентрация может и не представлять опасности для конкуренции в случае отсутствия барьеров для входа на соответствующие товарные рынки или вследствие ее незначительного влияния на конкурентную ситуацию.

Государственные антимонопольные законы, регламентирующие экономическую концентрацию, имеют целью предотвратить такие сделки или дейст-

вия хозяйствующих субъектов, при которых вероятность вредных последствий для конкуренции преобладает над возможной выгодой концентрации для общества. При анализе сделки (действия) подразделяются на три категории:

- горизонтальная концентрация — объекты концентрации поставляют на рынок аналогичные или взаимозаменяемые товары;
- вертикальная концентрация — один объект концентрации вытупает по отношению к другому покупателем (заказчиком) или поставщиком продукции;
- конгломератная концентрация — объекты концентрации функционируют на разных продуктовых товарных рынках, на одном продуктом, но разных географических товарных рынках или функционально связаны по линии производства или сбыта (например, объединяются организации, производящие моющие средства, и организации, изготавливающие бытовой отбеливатель).

Каждый из видов экономической концентрации пробуждает определенную тревогу антимонопольных органов, однако наибольшее опасение вызывает горизонтальная концентрация. При горизонтальной концентрации возникают две основные проблемы:

- приобретение значительной власти на рынке вследствие устранения конкуренции между объектами концентрации как в результате слияния, присоединения, ликвидации коммерческих организаций, приобретения активов, переплетения директоратов, позволяющих оказывать решающее влияние на их предпринимательскую деятельность, так и в результате создания нового хозяйствующего субъекта путем объединения мощностей, предназначенных для выпуска определенной продукции;
- усиление возможности образовавшихся вследствие концентрации коммерческих организаций координировать решения, касающиеся ценообразования и объема выпуска продукции.

Главную тревогу вызывает здесь не то, что оставшиеся на рынке организации могут открыто вступать в монополистический сговор, а то, что сокращение числа независимых участников товарного рынка позволит оставшимся тайно координировать предпринимательскую деятельность. Тайные антиконкурентные соглашения выявить, как правило, очень трудно, а ущерб, наносимый ими потребителям, в большинстве случаев оказывается достаточно существенным. Горизонтальная концентрация, представляющая опасность для конкуренции, вместе с тем может сделать производство более эффективным, поэтому антимонопольный анализ дополняется анализом эффективности предложенных сделок. В то же время бремя доказательства эффективности ложится на заявителя, а бремя доказательства ограничения конкуренции — на государственные антимонопольные органы.

Антимонопольные органы выполняют комплексный экономический анализ, отвечая на следующие ключевые вопросы: приводит ли конкретная сделка (действие) к значительному увеличению концентрации соответствующего товарного рынка или созданию концентрированного рынка; есть ли причины считать, что конкретная сделка или действие вызывает возникновение или усиление доминирующего положения хозяйствующего субъекта и (или) ограничение конкуренции; возможно ли своевременное появление на рынке новых организаций, достаточное для того, чтобы блокировать вероятное антиконкурентное поведение хозяйствующего субъекта вследствие концентрации; станет ли экономическая концентрация причиной повышения эффективности, которого объекты концентрации не могут достичь с помощью других средств; существует ли вероятность того, что в результате запрета на сделки (действия) какая-либо из сторон потерпит банкротство и ее активы будут потеряны для рынка?

Основная часть заявлений, принимаемых антимонопольными органами и рассмотрению, касается соблюдения требований таких статей закона о конкуренции, как «Государственный контроль за созданием, реорганизацией, ликвидацией коммерческих организаций и их объединений» и «Государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства при приобретении акций (долей) в уставном капитале коммерческих организаций и иных случаях». В табл. 23.1 приведены случаи, когда в соответствии с этими статьями закона необходимо ходатайство заинтересованных лиц.

Таблица 23..

Действия, требующие разрешения МАП России

Содержание сделки	Условия для подачи ходатайства
Создание, слияние или присоединение объединений коммерческих организаций (ассоциаций или союзов)	Всегда
Слияние или присоединение коммерческих организаций	Сумма активов организаций по последнему балансу превышает 100 тыс. минимальных размеров оплаты труда (МРОТ)
Ликвидация и разделение (выделение) государственных и муниципальных унитарных предприятий	Размер активов предприятий более чем 50 тыс. МРОТ: если это приводит к появлению хозяйствующего субъекта, доля которого на товарном рынке будет превышать 35%
Приобретение лицом (группой лиц) акций (долей) с правом голоса в уставном капитале хозяйственного общества (данное требование не распространяется на учредителей при образовании общества)	Приобретается более 20% акций (долей), и суммарная балансовая стоимость активов приобретателей более 100 тыс. МРОТ, или один из приобретателей внесен в реестр хозяйствующих субъектов, доля которых на товарном рынке более 35%, или приобретатель контролирует такого субъекта
Приобретение одним лицом или группой лиц основных производственных средств или нематериальных активов другого хозяйственного общества	Стоимость предмета сделки более 10% балансовой стоимости основных производственных средств и нематериальных активов хозяйствующего субъекта, отчуждающего имущество, и суммарная балансовая стоимость активов приобретателей более 100 тыс. МРОТ, или одно из лиц внесено в реестр хозяйствующих субъектов, доля которых на товарном рынке более 35%, или приобретатель контролирует такого субъекта
Приобретение лицом или группой лиц прав, позволяющих определять условия ведения хозяйствующим субъектом предпринимательской деятельности либо осуществлять функции его исполнительного органа	Суммарная балансовая стоимость активов приобретателей более 100 тыс. МРОТ, или одно из лиц внесено в реестр хозяйствующих субъектов, доля которых на товарном рынке более 35%, или приобретатели контролируют такого субъекта

Помимо ходатайств в определенных законом случаях в Министерство антимонопольной политики России подаются заявления об уведомлении соответствующего органа о сделках или иных действиях (табл. 23.2). Следует обратить внимание на то, что во всех случаях речь идет именно об активах предприятия, а не об уставном капитале, который может быть и небольшим.

Таблица 23.2

Действия, требующие уведомления МАП

Содержание сделки	Условия для подачи ходатайства
Создание коммерческой организации (заявление подает один из учредителей)	Суммарная стоимость активов учредителей превышает 100 тыс. МРОТ
Слияние или присоединение коммерческих организаций (заявление подает один из учредителей)	Суммарная стоимость активов по балансу этих организаций превышает 50 тыс. МРОТ
Приобретение лицом (группой лиц) более 20% акций (долей) с правом голоса в уставном капитале хозяйственного общества	Суммарная балансовая стоимость активов превышает 50 тыс. МРОТ, или одно из лиц внесено в реестр хозяйствующих субъектов, доля которых на товарном рынке более 35%, или приобретатель контролирует такого субъекта
Приобретение одним лицом или группой лиц основных производственных средств или нематериальных активов другого хозяйственного общества стоимостью более 10%	Стоимость предмета сделки более 10% балансовой стоимости основных производственных средств и нематериальных активов хозяйствующего субъекта, отчуждающего имущество, и суммарная балансовая стоимость активов приобретателей более 50 тыс. МРОТ, или одно из лиц внесено в реестр хозяйствующих субъектов, доля которых на товарном рынке более 35%, или приобретатель контролирует такого субъекта
Приобретение лицом или группой лиц прав, позволяющих определять условия ведения хозяйствующим субъектом предпринимательской деятельности либо осуществлять функции его исполнительного органа	Суммарная балансовая стоимость активов лиц превышает 50 тыс. МРОТ, или одно из лиц внесено в реестр хозяйствующих субъектов, доля которых на товарном рынке более 35%, или приобретатель контролирует такого субъекта
Участие физического лица в исполнительных органах, советах директоров (наблюдательных советах) двух и более юридических лиц (заявление подает физическое лицо)	Балансовая стоимость активов юридических лиц более 50 тыс. МРОТ; хозяйствующие субъекты внесены в реестр по одной и той же товарной группе или по группам товаров различных стадий одного и того же производственно-сбытового процесса

Закономерно уменьшение числа дел по контролю за созданием, слиянием, присоединением, ликвидацией хозяйствующих субъектов и одновременно расширение контроля за приобретением акций, вкладов, долей участия. Причина увеличения потока согласований на покупку крупных пакетов акций — завершение первичного размещения акций приватизированных предприятий и начального процесса акционирования. В настоящее время идет перераспределение акций на вторичном рынке. Инвесторы, обладающие достаточным капиталом для покупки акций приватизированных предприятий, стали концентрировать собственность в своих руках. Если ранее пакеты акций приобретались в массовом порядке в размере 3–5% уставного капитала, то после 1995 г. инвесторы стремятся сосредоточить в своих руках контрольные пакеты акций.

Примером антимонопольного контроля за приобретением крупных пакетов акций российских организаций может служить ходатайство фирмы «Роберт Бош ГмбХ» (Германия) о покупке на вторичном рынке у физических и юридических

лиц 51% голосующих акций российского акционерного общества «Завод тракторных запальных свечей» (далее — АО ЗАЭС). Основная номенклатура производства АО ЗАЭС — запальные — искровые свечи зажигания для транспортных средств и другой техники, использующей двигателя внутреннего сгорания. Основные поставки завода идут в Российскую Федерацию (93% объема производства) на комплектацию для российских автомобильных заводов (10–15%) и в розничную сеть (85–90%). Завод является крупнейшим в России и странах СНГ и занимает доминирующее положение на рынке Российской Федерации по продукции «свечи запальные». АО ЗАЭС в 1991–1993 гг. в результате технического перевооружения перешло на новую современную систему производства запальных свечей методом выдавливания, что позволило удешевить выпуск продукции и повысить ее конкурентоспособность (цена свечи запальной, поставляемой на товарный рынок АО ЗАЭС, примерно на 30% ниже аналогичной продукции фирмы «Роберт Бош ГмбХ»). Автомобильные заводы России полностью перешли на комплектацию запальными свечами отечественного производства. Финансовые трудности не позволили АО ЗАЭС завершить расширение и реконструкцию для окончания разработок и внедрения в производство новой запальной свечи.

«Роберт Бош ГмбХ» — один из крупнейших мировых производителей автомобильного оборудования. Кроме того, фирма выпускает электроинструменты, упаковочные машины, технику связи. Фирма «Бош» контролирует более 100 предприятий по производству и сбыту автомобильного оборудования практически во всех странах мира. В России фирма контролирует одно предприятие по сбыту ее продукции. «Бош» является одним из крупнейших производителей свечей запальных — доля в Европе составляет около 30%. В настоящее время вступили в строй новые дочерние предприятия фирмы в Польше, Китае, Индии и Иране. «Бош» не поставляет запальные свечи российским автомобильным предприятиям, а осуществляет поставки только в розничную сеть (на российский рынок через посреднические структуры поступило около 1 млн шт. бошевских запальных свечей, в том числе через дочерние фирмы — около 0,1 млн шт.). Фирма налаживает систему сбыта запальных свечей в рамках сети сервисного автомобильного обслуживания в России.

Основными мотивами стремления фирмы «Бош» получить контроль над АО ЗАЭС стали: обширный российский потребительский рынок; относительная закрытость этого рынка для импортных автомобилей; программа государственной поддержки по созданию базовой системы управления для бензиновых двигателей с впрыском топлива. Фирма «Роберт Бош ГмбХ» подтвердила намерения инвестировать необходимую сумму на освоение производства новых типов запальных свечей и новых технологий производства для улучшения качества продукции при условии получения контроля над заводом. «Роберт Бош ГмбХ» намеревалась взять на себя проведение сбытовой политики предприятия с улучшением концепции сбыта и обучением персонала завода.

Анализ, проведенный государственными антимонопольными органами, позволил сделать два основных вывода: во-первых, приобретение 51% АО ЗАЭС фирмой «Роберт Бош ГмбХ» приводит к возникновению и усилению доминирующего положения фирмы «Роберт Бош ГмбХ» на товарном рынке в Российской Федерации, к получению фирмой явных преимуществ перед другими иностранными поставщиками свечей запальных на российский рынок (США, Турция, Югославия, Индия); во-вторых, отказ фирме «Бош» в контроле над АО ЗАЭС может привести к ликвидации завода под давлением фирмы.

Предложение антимонопольных органов изменить первоначальный план приобретения фирмой «Бош» акций АО ЗАЭС — создать совместное предприятие было отвергнуто немецкой стороной по причине получения контроля над очень узким сегментом рынка, не оправдывающим, по мнению фирмы, ее существенные инвестиционные затраты.

В этой связи МАП России счел возможным удовлетворить ходатайство фирмы «Бош» при определенных поведенческих условиях, предотвращающих возможность злоупотребления доминирующим положением на рынке.

В числе наиболее актуальных проблем, стоящих в настоящее время перед антимонопольными органами, можно выделить вопросы, связанные с созданием и деятельностью финансово-промышленных групп, приобретением акций российских предприятий группами взаимосвязанных юридических и физических лиц, предотвращением сговоров на торгах при приватизации крупнейших российских предприятий.

23.5. Стратегические меры по антимонопольному регулированию и развитию конкуренции

В ряду основных направлений реализации государственной антимонопольной политики следует выделить:

- совершенствование правовой базы антимонопольного контроля и регулирования;
- демонополизацию экономики и создание условий для развития конкуренции на монополизированных товарных рынках и рынках с высокой степенью концентрации поставок;
- совершенствование форм и методов антимонопольного контроля в целях предупреждения и пресечения злоупотреблений рыночной властью, сговоров, соглашений и согласованных действий, имеющих результатом ограничение конкуренции и (или) ущемление интересов хозяйствующих субъектов или граждан, пресечение недобросовестной конкуренции;
- противодействие созданию новых монопольных структур в процессе перераспределения собственности, проведения инвестиционной политики и интеграции, в том числе при создании ФПП;
- устранение барьеров для развития конкуренции и входа на рынки новых хозяйствующих субъектов;
- осуществление государственной потребительской политики как важнейшего условия формирования цивилизованных рыночных отношений;
- согласование целей, задач, мер по демонополизации и развитию конкуренции на товарных рынках;
- гармонизацию антимонопольного законодательства в рамках единого экономического пространства СНГ, адаптацию конкурентной политики в целях вхождения России в мировое экономическое сообщество.

Одна из стратегических мер по развитию конкуренции — продолжение работ по предотвращению монополизации экономики в целом и совершенствование конкурентной среды на отдельных товарных рынках в соответствии с Государственной программой демонополизации экономики и развития конкуренции на рынках Российской Федерации (основные направления и первоочередные меры).

К числу приоритетных работ в сфере регулирования естественных монополий относятся: выделение из субъектов естественных монополий самостоятельных предприятий, оказывающих услуги, не относящиеся к числу естественно монопольных, формирование конкурентных рынков этих видов услуг; совершенствование системы ценообразования на основе ее поэтапной либерализации по мере формирования соответствующих конкурентных рынков; организация контроля за финансовыми потоками субъектов хозяйственной деятельности в сфере естественных монополий; контроль уровня цен (тарифов) на сохраняющихся неконкурентных рынках в данной сфере на основе анализа обоснованности текущих и капитальных затрат субъектов естественной монополии, ограничение диверсификации их деятельности; прекращение практики перекрестного субсидирования различных групп потребителей; придание

рынкам в сферах деятельности естественных монополий организованного характера за счет углубления правовой регламентации взаимоотношений между их участниками, публичности цен (тарифов) и правил их определения, создания торговой и финансовой инфраструктуры этих рынков, организационно отделенной от их производственно-технической инфраструктуры, введения единых правил «доступа к сети» на конкурсной основе; унификация правил на локальных рынках в сфере естественных монополий; определение особенностей приватизации в конкретных отраслях данной сферы.

Важной стратегической мерой по развитию конкуренции в сфере внешнеэкономической деятельности будет переход от ограничительной политики к политике поощрительной. Дальнейшее открытие экономики для иностранной конкуренции оказывает положительное воздействие на состояние товарных рынков Российской Федерации, стимулирует рост эффективности отечественного производства. Этому во многом способствует принятый в октябре 1995 г. федеральный закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», создавший прочную правовую базу в этой сфере в соответствии с принципами рыночной экономики.

Закон установил приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности по сравнению с административными методами, провозгласил равенство всех участников этой деятельности и запретил неоправданное вмешательство государства, т. е. создал нормальные условия конкуренции. Так, в законе утверждена отмена количественных ограничений импорта и экспорта (за исключением особо оговоренных случаев) и установлено, что распределение сохраняющихся квот и выдача лицензий осуществляются, как правило, путем проведения конкурсов или аукционов. Впервые получила законодательное оформление процедура введения и применения защитных мер в отношении импорта товаров.

Одно из важнейших направлений антимонопольной политики во внешнеэкономической деятельности — недопустимость создания дискриминирующих или благоприятствующих условий для отдельных хозяйствующих субъектов. В соответствии с законом «О конкуренции...» запрещается необоснованное предоставление отдельным хозяйствующим субъектам льгот, ставящих их в преимущественное положение на рынке того или иного товара.

Важную роль играет применение защитных мер во внешней торговле. Квоты и специальные пошлины широко практикуются зарубежными странами, когда возрастающий импорт грозит причинить серьезный ущерб национальной промышленности. Условия применения защитных мер подробно регламентируются соглашениями ВТО, регламентами ЕС и национальными законодательствами других стран-членов ВТО, не допускающими неограниченного применения протекционистских мероприятий.

Задача МАП России — устранять необоснованные ограничения конкуренции при движении не только товаров, но и инвестиций. Правительством Российской Федерации одобрена Комплексная программа стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации, где учтены замечания и предложения МАП России, значительно улучшающие условия доступа иностранных инвесторов на российский рынок. Реализация Программы позволит создать нормальные условия конкуренции для отечественных и иностранных инвесторов. В развитие Программы предусмотрена разработка ряда законодательных и нормативных актов, улучшающих инвестиционную деятельность в Российской Федерации, в частности принят федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции», который упорядочивает деятельность инвесторов в области недропользования, гарантировав частному, как отечественному, так и зарубежному, капиталу иммунитет к неблагоприятным изменениям российского экономического, и прежде всего налогового законодательства.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Становление и развитие цивилизованной рыночной экономики в России и создание конкурентной среды.
2. Сущность монополизации экономики и цели антимонопольного регулирования.
3. Механизм предупреждения и выявления монополистических действий хозяйствующих субъектов.
4. Государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства при приобретении акций (вкладов, долей) в уставном капитале коммерческих организаций.
5. Стратегические меры по антимонопольному регулированию и развитию конкуренции.
6. Причины возникновения монополизма в экономике.
7. Основные проявления монополизма в экономике.
8. Цели антимонопольной деятельности государства при осуществлении им экономической политики.
9. Механизм предупреждения, обнаружения и пресечения действий субъектов хозяйствования по ограничению конкуренции.
10. Формы проявления недобросовестной конкуренции на рынке.
11. Технология выявления и пресечения монополизации экономики.
12. Основные способы борьбы с монополизмом в экономике.
13. Реестр хозяйствующих субъектов-монополистов и его роль в пресечении монополизации экономики.
14. Роль государственных антимонопольных органов в регламентации экономической концентрации.
15. Особенности антимонопольного контроля за приобретением пакетов акций коммерческих организаций.
16. Органы антимонопольного регулирования экономики.
17. Приоритетность работ по демополизации экономики и развитию конкуренции в сфере регулирования естественных монополий.
18. Антимонопольное регулирование в условиях сложившейся цивилизованной рыночной экономики.
19. Особенности антимонопольного регулирования в период становления и развития рыночных отношений.
20. Система антимонопольного регулирования экономики.
21. Антимонопольное законодательство и его роль в регулировании экономики.
22. Применение антимонопольного законодательства в странах с развитой рыночной экономикой, причины его усиления.
23. Практика применения антимонопольного законодательства в странах с развивающейся рыночной экономикой.
24. Антимонопольное законодательство в Российской Федерации и его применение.
25. Конкуренция на рынке и естественные монополии.
26. Формы монополий, их характеристики и критерии классификации.
27. Цена и монополизм в экономике.
28. Мировой опыт выявления и пресечения монополизации экономики.
29. Концентрация и степень монополизации на рынке.
30. Концепция маркетинга и выявление монополизма.
31. Лицензирование как фактор снижения степени монополизации рынков.
32. Типы согласованных действий по ограничению конкуренции и их характеристика.
33. Классификация соглашений, ограничивающих конкуренцию.
34. Антимонопольное регулирование и защита прав потребителей.
35. Демополизация экономики и развитие конкуренции на рынках Российской Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Авилов Г. Е.* и др. Постатейный комментарий к закону РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» // Законодательство и экономика. М., 1991.
2. Актуальные вопросы конкурентной политики: Методические указания. М.: ГКАП России, 1997.
3. *Бадалов Л. М.* Антимонопольное регулирование национальной экономики: Учеб. пособие. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1999.
4. Временные рекомендации по изучению рынков потребительских товаров. Утверждены ГКАП России от 1 июля 1992.
5. Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран: Законодательство о компаниях, монополиях и конкуренции // Сб. нормативных актов. М.: Изд-во УДН, 1987.
6. Государственное регулирование монополии и конкуренции в промышленно развитых странах / ИНИОН РАН. М., 1992.
7. Государственная программа демополизации экономики и развития конкуренции на рынках Российской Федерации (Основные направления и первоочередные меры) // Российская газета. 1994. 14 апреля.
8. Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник / Под общ. ред. В. И. Кушлина и Н. А. Волгина. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 2000.
9. Закон РФ (в ред. законов РФ от 24.06.1992 № 3119-1, от 15.07.1992 № 3310-1; федеральных законов от 25.05.1995 № 83-ФЗ, от 06.05.1998 № 70-ФЗ, от 02.01.2000 №3-ФЗ) «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».
10. Комментарий к закону РФ «О защите прав потребителей». М.: Республика, 1993.
11. Конкурентное право (правоприменительная практика): Пособие для работников антимонопольных органов. М.: ГКАП России, 1997.
12. Конкуренция и антимонопольное регулирование: Учеб. пособие для вузов / Под ред. А. Г. Цыганова. М.: Логос, 1999.
13. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2-х т. / Пер. с англ. М.: Республика, 1992. Т. 1. Гл. 6 и 8. Т. 2. Гл. 34.
14. Методические рекомендации по определению границ и объемов товарных рынков. Утверждены ГКАП России от 26.10.93.
15. *Новиков О. И.* Конкуренция выгодна всем. М., 1993.
16. *Покровский А. И., Филанд К.* Перестройка рыночных структур на Западе и на Востоке. М.: Аудит, Юнити, 1993.
17. Постановление Правительства Российской Федерации от 12 июля 1999 № 793 «Об утверждении Положения о Министерстве Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства».
18. Основы антимонопольной политики государства: Программа учебного спецкурса / Сост. Л. М. Бадалов. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1995.
19. *Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986.
20. Рыночная экономика: Словарь / Под ред. Г. Я. Кипермана. М.: Республика, 1995.
21. *Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика / Пер. с англ. М.: БИНОМ. 1997. Гл. 18.
22. *Слей Б.* Приватизация и демополизация // Вопросы экономики. 1992. № 3.
23. *Тотев К. Ю.* Конкурентное право (правовое регулирование конкуренции): Учебник. М.: РДЛ, 2000.
24. *Орешин В. П.* Государственное регулирование национальной экономики: Учеб. пособие. М.: Юристъ, 1999. Гл. 12.
25. Федеральный закон РФ от 17 авг. 1995 № 147-ФЗ «О естественных монополиях».
26. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи О.* Экономика / Пер. с англ. М.: Дело, 1993. Ч. 4. Гл. 11-14.
27. *Шамхалов Ф. И.* Государство и экономика (власть и бизнес). М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. Гл. 3.
28. Коммерсантъ-Власть. 1997. № 15.
29. Деловой мир. 1997. № 81.
30. Бизнес для всех. 1999. № 4.



МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БАЛАНС, ЕГО СОДЕРЖАНИЕ, ВИДЫ, СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ

24.1. Сущность межотраслевого баланса, его виды

Межотраслевой баланс (МОБ) — экономико-математическая модель национальной экономики, конкретизирующая важнейшие экономические пропорции и используемая в макроанализе в целях регулирования рыночного хозяйствования.

Межотраслевые балансы по экономическому содержанию и характеру информации подразделяются на ряд видов.

По единицам измерения выделяются балансы: стоимостные, натурально-стоимостные, натуральные.

По объекту анализа балансы делятся на национальные и региональные. В такой стране, как Российская Федерация, важно создавать модели экономики не только для страны в целом, но и для субъектов Федерации.

По цели исследования балансы подразделяются на отчетные и плановые. Каждый из межотраслевых балансов, сгруппированных по единицам измерения и объекту анализа, может быть отчетным или плановым. Отчетные балансы концентрируют статистическую информацию за определенный период времени (как правило, за год). Это по существу — фиксированный портрет национальной экономики. Плановые балансы дают представление об экономике на перспективу, в зависимости от меняющихся экзогенных и эндогенных параметров.

По временному признаку балансы делятся на статические и динамические. Статические балансы, как правило, совпадают с отчетными, а динамические — с плановыми. Динамические межотраслевые балансы могут использовать также оптимизационные модели, в которых приоритет отдается одному или нескольким важнейшим показателям.

При разработке межотраслевого баланса приходится сталкиваться с понятиями так называемых «хозяйственных» и «чистых» отраслей. Предприятия и организации производят товары и услуги не только по основному профилю своей хозяйственной деятельности. Нефтяная компания кроме добычи нефти может выпускать сельскохозяйственную продукцию, а сельскохозяйственное предприятие, наоборот — промышленную (например, кирпич). Это — хозяйственные отрасли, где единицей классификации является предприятие, организация. В разрезе таких предприятий межотраслевой баланс разрабатывать невозможно. Поэтому используются чистые отрасли, т. е. сельскохозяйственная продукция нефтяной компании как бы передается в сельское хозяйство, а кирпич, изготовляемый на сельскохозяйственном предприятии — в соответствующую отрасль промышленности. Принцип чистых отраслей означает, что из всей сложной, многоплановой деятельности по производству товаров и услуг выбирается только профилирующая.

Показатели межотраслевого баланса могут быть оценены в ценах конечного потребления (покупателей), ценах производителей и основных ценах (рис. 24.1).

Межотраслевой баланс производства и распределения совокупного общественного продукта (МОБ) впервые был разработан в 20-е гг. прошлого столетия в недрах советской экономической системы как часть баланса народного хозяйства (БНХ). Как известно, при составлении плана развития народного хозяйства на 1923–1924 хозяйственный год впервые использовался БНХ, содержащий основные принципы построения МОБ.



Рис. 24.1. Ценовая характеристика межотраслевого баланса

К сожалению, исследования и практическая реализация полученных результатов в последующем не нашли продолжения в СССР. Составление МОБ было оценено тогда как буржуазное лженаучное направление, и лишь в середине 50-х гг. исследования возобновились под руководством акад. В. С. Немчинова. В этот период разрабатывались отчетные МОБ в разрезе народного хозяйства СССР, союзных республик, крупных экономических районов РСФСР. Такая же работа велась и в некоторых автономных республиках, краях и областях.

Накопленный при разработке отчетных статических МОБ опыт послужил базой для перехода к использованию сначала плановых динамических, а затем плановых динамических оптимизационных моделей МОБ в планировании и прогнозировании. Однако запреты и застой на протяжении почти трех десятилетий (со второй половины 20-х до середины 50-х гг.) привели к тому, что СССР так и не смог подняться до уровня мировых стандартов в этой области. В начале 90-х гг. в связи с распадом СССР и началом перехода к рыночной экономике произошел полный отход от плановой системы управления. В результате и межотраслевой баланс был предан забвению во второй раз.

Между тем регулирование, индикативное планирование и прогнозирование на уровне национальной экономики не могут обходиться без такого всеобъемлющего инструмента, как межотраслевой баланс. Поэтому в 1991 г. параллельно с МОБ, разработанным по системе БНХ, был рассчитан первый экспериментальный МОБ, уже отвечающий требованиям системы национальных счетов (СНС), а в 1995 г. — второй.

Помимо особенностей в построении МОБ по каждой из моделей трансформация системы БНХ в СНС должна была учитывать переход от господства государственной собственности к многообразию форм собственности и управления, отход от командно-административного управления к рыночной экономике с ее приоритетами потребителя.

Чтобы яснее представить роль и значение МОБ в исследовании проблем макроуровня, остановимся на особенностях функционирования МОБ в системе баланса народного хозяйства и в системе национальных счетов. Схема МОБ по системе БНХ приведена в табл. 24.1.

24.2. Схема МОБ по системе баланса народного хозяйства

Использование МОБ в системе БНХ связано с теорией воспроизводства общественного продукта, основанной на единстве, взаимосвязи, взаимозависимости, взаимообусловленности фаз воспроизводства, примате производства над всеми фазами воспроизводства, делении общественного продукта по стоимости на материальные затраты и вновь созданную стоимость ($c + v + m$), а по натурально-вещественному составу — на подразделения всего общественного продукта и группы «А» и «Б» в промышленности. Эти положения составляют

концептуальную основу деления общественного продукта на отрасли материального производства (промышленность, сельское хозяйство, строительство, лесное хозяйство, грузовой транспорт, связь в части обслуживания производства, торговля и общественное питание, материально-техническое снабжение, заготовки сельскохозяйственной продукции и прочие виды деятельности сферы материального производства) и отрасли непроеизводственной сферы (жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения, просвещение, здравоохранение, искусство и культура, физкультура и спорт, наука и научное обслуживание, управление и др.). Таким образом, априорно признается, что материальные блага создаются отраслями материального производства, а отрасли непроеизводственной сферы, не участвуя в производстве общественного продукта и национального дохода, заняты лишь в перераспределении и конечном использовании.

Приведем максимально сжатую характеристику схемы МОБ по системе БНХ. Первый квадрант МОБ — квадрант текущего производственного потребления, квадрант простого воспроизводства. Здесь отражается технологический процесс, где отрасли по подлежащему выступают в роли поставщиков продукции. Те же отрасли в сказуемом оказываются в роли потребителей. Продукция, находящаяся в пределах первого квадранта, является как бы промежуточной, т. е. сырье, материалы, полуфабрикаты, детали, комплектующие изделия шаг за шагом последовательно проходят технологические циклы.

Конечный продукт составляет сущность второго квадранта. В его пределах собирается «навар» производства, который более не участвует в технологическом процессе, а распределяется для целей личного и общественного потребления, накапливается в виде капитала, экспортируется. Сравнение отношений первого и второго квадрантов наглядно свидетельствует о затратном или незатратном механизме хозяйствования: чем выше доля второго квадранта, тем выше степень эффективности. Отсюда понятно, что замкнутые технологические процессы, безотходность, комплексное использование сырья, степень кооперированности и комбинированности ведут к уменьшению удельного веса промежуточного продукта при возрастании доли конечного продукта.

Третий квадрант — производство национального дохода. В его пределах по вертикали собираются элементы необходимого (v) и прибавочного (m) продукта. Кроме того, в третьем квадранте по горизонтали даются показатели всей продукции, импорта и ресурсов.

Четвертый квадрант отражает процесс перераспределения национального дохода, т. е. в нем пересекаются элементы вновь созданной стоимости по подлежащему со сферой конечного использования продукции в сказуемом. К сожалению, и в период командно-административной экономики показатели четвертого квадранта рассчитывались не полностью. Из-за этого народное хозяйство лишалось информации по очень важной категории — так называемому народнохозяйственному обороту.

В математической форме данные отчетного межотраслевого баланса представляются по каждой отрасли в виде следующего уравнения:

$$x_i = a_{ij}x_j + y_i, (i = 1, 2, \dots, n), \quad (24.1)$$

где x_i — продукция i -й отрасли;
 a_{ij} — коэффициент прямых затрат продукции i -й отрасли на единицу продукции j -й отрасли ($a_{ij} = x_{ij}/x_j$);
 x_j — продукция j -й отрасли;
 y_i — конечный продукт i -й отрасли (конечное потребление, валовое накопление, сальдо экспорта-импорта).

Межотраслевой баланс производства и распределения

Промежуточный продукт										
	Черная металлургия	Производство электро- и теплоэнергии	Машиностроение и металлообработка	Химическая промышленность	...	Распределено — всего	Личное потребление	Общественно-		
								Всего	В том	
									Образовани-	
Черная металлургия	1 квадрант									
Производство электро- и теплоэнергии										
Машиностроение и металлообработка										
Химическая промышленность										
—										
Амортизация										
Итого материальных затрат										
Зарботная плата	3 квадрант									
Выплаты типа зарботной платы										
Оплата труда в колхозах										
Отчисления по социальному страхованию										
Прочие выплаты, не входящие в фонд зарботной платы										
Прибыль										
Налог с оборота										
Чистый доход населения от личного подсобного хозяйства										
Прочие элементы чистого дохода (штрафы, пени, неустойки, уплаченные за вычетом полученных)										
Итого чистая продукция										
Вся продукция										
Ввоз (импорт)										
Все ресурсы										

Таблица 24.1

общественного продукта по системе баланса народного хозяйства

Конечный продукт								
потребление	Всего непроизвод- ственное потребление	Накопление		Возмещение выбытия основных фондов и капитальный ремонт	Потери наци- ональ- ного дохода	Вывоз (эксп- порт)	Всего распре- делено конечно- го про- дукта	Итого
числе по элементам		основных фондов	оборотных фондов					
Здраво- охранение	...							

2 квадрант

4 квадрант

При рассмотрении МОБ по вертикали каждая отрасль интерпретируется уравнением

$$x_j = a_{ij}x_j + z_j, \quad (j = 1, 2, \dots, n), \quad (24.2)$$

где z_j — чистая продукция j -й отрасли.

В матричной форме уравнение (24.1) имеет вид

$$\begin{array}{cccccc} x_1 & a_{11} & a_{1j} & a_{1n} & x_1 & y_1 \\ x_n & a_{n1} & a_{nj} & a_{nn} & x_n & y_n \end{array}$$

или $X = AX + Y$,

где X — вектор общего объема продукции;

A — матрица коэффициентов прямых затрат;

Y — вектор конечного продукта.

Для планирования практическое значение имеет уравнение

$$(E - A)^{-1} \times Y = X, \quad (24.3)$$

где E — единичная матрица;

$(E - A)^{-1}$ — матрица коэффициентов полных затрат.

Имея матрицу $(E - A)$ и планируя различные варианты конечного продукта, можно на ЭВМ рассчитывать объемы выпуска продукции каждой отрасли.

Таким образом, в результате составления МОБ по системе БНХ экономика характеризовалась всесторонне и комплексно:

- получали емкие, синтетические показатели, такие, как совокупный общественный продукт (СОП), произведенный и использованный национальный доход (НД), объемы материальных затрат, амортизационных отчислений, накопления, непроемленного потребления, вывоза и экспорта, ввоза и импорта и прочего в отраслевом разрезе;
- открывались возможности для исследования структур общественного производства: а) воспроизводственной как суммы фондов возмещения, потребления и накопления; б) производственной как суммы материальных затрат и чистой продукции; в) отраслевой как суммы материальных затрат и чистой продукции в разрезе отраслей;
- изучались внутриотраслевые, межотраслевые, территориальные, международные связи, рассчитывались коэффициенты прямых и полных материальных затрат, выделялись межотраслевые комплексы, проводились группировка и количественный анализ пропорций в народном хозяйстве;
- на основе количественного измерения подразделений общественного производства измерялся потенциал расширенного воспроизводства и др.

Кроме того, сочетание параметров МОБ с дополнительной информацией давало большое число производных показателей, без которых трудно представить успех экономического анализа: рентабельности продукции по издержкам в разрезе народного хозяйства и его отраслей, производительности труда, потребности в рабочей силе и капитальных вложениях и др. Словом, МОБ представлял неограниченные аналитические возможности.

24.3. Схема МОБ по системе национальных счетов

Начало перехода к рыночным отношениям в начале 90-х гг. ознаменовалось постепенным переходом к статистике на основе системы национальных счетов. Это означало замену обобщающих показателей совокупного общественного продукта и национального дохода категориями рыночной экономики — валового национального продукта (ВНП) и валового внутреннего продукта (ВВП). МОБ как бы потерял свое былое значение. Но вскоре стало очевидным,

что рыночная экономика — не саморегулирующийся механизм, а нуждается в регулировании, прогнозировании и индикативном планировании, что особенно очевидно в Российской Федерации с ее историческими, социально-экономическими, демографическими характеристиками. Возникла необходимость внедрения системы национальных счетов, а вместе с ней и МОБ в модифицированной форме, отражающей рыночные условия, где во главу угла ставится доход, измеряемый в ценах рынка. Схема МОБ по СНС и условный пример представлены в табл. 24.2 и 24.3.

Как видно из табл. 24.2 и 24.3, МОБ по СНС содержит только три квадранта. И здесь первый квадрант отражает «шахматку» затрат. Но в отличие от схемы МОБ по БНХ здесь представлены затраты не только на производство продукции, но и на услуги.

Первый квадрант МОБ по СНС содержит промежуточное потребление и показывает стоимость всех товаров и рыночных услуг, потребленных в производственных целях. Сюда не включаются расходы на реконструкцию и капитальный ремонт; расходы, связанные с передачей права на владение землей и другими товарами капитального характера; арендная плата за пользование землей и нематериальными активами.

Во втором квадранте представлено конечное использование товаров и услуг, валовое накопление и экспорт товаров и услуг. Конечное потребление включает расходы на конечное потребление домашних хозяйств; организаций общего государственного управления; некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Валовое накопление основного капитала отражает инвестиции в основной капитал, затраты на капитальный ремонт основных фондов; затраты на создание и приобретение программного обеспечения; расходы, связанные с передачей права собственности на произведенные активы.

Третий квадрант содержит стоимостную структуру ВВП. Важными стоимостными компонентами ВВП по строкам являются оплата труда наемных работников, валовая прибыль, валовой смешанный доход, налоги и субсидии, связанные с производством, потребление основного капитала, налоги и субсидии на продукты.

Таблица 24.2

Условный пример межотраслевого баланса

Отрасль	Промежуточное потребление			Итого	Конечное потребление	Валовое накопление	Итого	Всего
	1	2	3					
1	-	70	-	70	70	-	70	140
2	20	-	70	90	-	9	9	99
3	50	-	-	50	40	-	40	90
Итого	70	70	70	210	110	9	119	329
Оплата труда наемных работников	60	20	30	110				
Валовая прибыль	10	9	-10	9				
Итого	70	29	20	119				
Всего	140	99	90	329				

Таким образом, информация баланса по вертикали отражает стоимостной состав валового выпуска отраслей в разрезе элементов промежуточного потребления (I квадрант) и добавленной стоимости (III квадрант). Валовая добавлен-

Межотраслевой баланс производства и распределения продукции и услуг по системе национального счетоводства

Отрасль	Промежуточное потребление											
	Промышленность	Строительство	Сельское и лесное хозяйство	Транспорт и связь	Сфера обращения	Прочие виды деятельности сферы материального производства	Сфера нематериальных услуг	Всего промежуточной продукции	Конечное потребление	Валовое накопление	Экспорт	Всего использовано продукции
Промышленность	1 квадрант							2 квадрант				
Строительство												
Сельское и лесное хозяйство												
Транспорт и связь												
Сфера обращения												
Прочие виды деятельности сферы материального производства												
Сфера нематериальных услуг												
Всего затрат	3 квадрант											
Фонд оплаты труда												
Чистая прибыль												
Чистый смешанный доход												
Чистые налоги на производство												
Потребление основного капитала												
Условно начисленная оплата услуг финансовых посредников												
Валовая добавленная стоимость (в основных ценах)												
Таможенные экспортные пошлины												
Косвенные налоги на экспорт												
Субсидии на продукты (-)												
Итого валовой внутренний продукт												
Выпуск в ценах покупателей												
Импорт												
Налоги на импорт												
Субсидии на импорт (-)												
Ресурсы в ценах покупателей												

ная стоимость включает первичные доходы, полученные в результате непосредственного участия в процессе производства (оплата труда, налоги на производство, прибыль, смешанные доходы). Доходы от собственности в валовую добавленную стоимость не входят. Общие итоги и составляющие элементы валовой добавленной стоимости по отраслям экономики в межотраслевом балансе корреспондируют со счетом образования доходов СНС и являются контрольными. Итоги валовой добавленной стоимости по отраслям МОБ рассчитываются двумя методами: как разница между валовым выпуском и промежуточным потреблением и как сумма элементов добавленной стоимости.

Переход от составления МОБ по системе БНХ к МОБ по СНС оказал влияние на структуру квадрантов. В первом квадранте расширилась номенклатура отраслей за счет включения отраслей сферы нематериальных услуг. Если конечное потребление в МОБ по системе БНХ во втором квадранте включало в себя товары и материальные затраты на нематериальные услуги (удовлетворяющие потребности населения и общества в целом), то по методологии МОБ СНС конечное потребление нематериальных услуг равно общей сумме платежей за услуги. Если в МОБ по БНХ потери являлись отдельной категорией использования национального дохода, то в МОБ по СНС такая статья в составе конечного продукта не предусмотрена, так как часть потерь в СНС учитывается в капиталовложениях, а часть относится к промежуточному потреблению. Амортизация, отображаемая в МОБ по БНХ в первом квадранте, в МОБ по СНС включается в статью «Потребление основного капитала» в третьем квадранте. Из валовой добавленной стоимости исключены прочие элементы чистой продукции. По методологии МОБ по СНС премии за счет прибыли не входят в состав прибыли, а включаются в оплату труда; налоги же и субсидии на производство указываются отдельно.

Схема и методология построения МОБ по СНС позволяют вести более точный учет доходов, что весьма актуально при наличии обширной теневой экономики. Кроме того, существуют различия в трактовке прибыли предприятий: если в МОБ по БНХ первичные доходы предприятий исчислялись до вычета расходов на социально-культурные нужды, то в МОБ по СНС прибыль определяется, как правило, за вычетом этих расходов.

24.4. Трансформация МОБ к рыночной экономике

После краткого анализа межотраслевых балансов по двум системам можно сделать заключение, что МОБ по БНХ выражал марксистскую концепцию деления общественного производства на материальное и нематериальное при примате производства над всеми остальными этапами воспроизводства. МОБ же по СНС ориентирован на рыночную экономику, неотъемлемым атрибутом которой являются доходы и расходы от всех видов деятельности при одном условии, что они не запрещены законом.

Не вдаваясь в подробности анализа недостатков и преимуществ каждой системы, следует подчеркнуть, что каждый МОБ уникален по-своему. МОБ по БНХ — это прежде всего общеэкономические категории: совокупный общественный продукт и национальный доход. Мы далеки от идеализации валовой продукции. В течение десятилетий показатели валовой продукции в разрезе отраслей были объектами негативных реакций со стороны экономистов в связи с тем, что они допускают многократный повторный счет. Дело доходило даже до того, что их обвиняли чуть ли не во всех бедах командно-административной экономики. Валовая продукция действительно не может и не должна быть основным измерителем социально-экономического развития. Расчеты на этой основе завышают результаты, искажают истинную картину. Это тем более важно на современном этапе, когда Российская Федерация, вступая в различные международные эко-

номические, финансово-кредитные организации, должна приспособливаться к общепринятой системе учета и статистики. Тем не менее полный отказ от показателя валовой продукции похож на известную ситуацию, когда вместе с водой выплеснутым оказывается и ребенок. Отказ препятствовал бы осуществлению в экономике структурных преобразований, установлению и поддержанию общэкономических (воспроизводственных) пропорций.

Показатели на основе валовой продукции обладают ценнейшими информационными свойствами для всеобъемлющей характеристики хозяйственного комплекса. Без СОП, в частности, без материальных затрат и показателей амортизационных отчислений, невозможно оценить уровень эффективности хозяйствования: производительность общественного труда, виды рентабельности, издержек и др. Независимо от формы хозяйствования подобные расчеты имеют непреходящее значение, будь то командно-административная или рыночная экономика; коэффициенты прямых и полных материальных затрат, которые отражают затраты прошлого овеществленного труда в экономике, служат базой квалифицированных прогнозов. А это — возможность обеспечить конкурентоспособность в условиях меняющегося рынка, ориентир в создании противозатратного механизма. Не нужно бояться повторности в счете, ее не следует допускать лишь в экономическом анализе; полный отказ от показателей валовой продукции так же немислим, как и определение на ее основе темпов развития национальной экономики.

Национальный доход сегодня выпал из категории важнейших, хотя «чище» его нет показателя. Оценка результатов деятельности на его основе не допускает повторности и отражает реальные итоги производства. Однако НД обладает принципиальным недостатком — отсутствием в нем доходов непроеизводственной сферы.

Экономика, переходящая к рыночным отношениям, не может обходиться без показателей ВВП и ВВП. Пока что российская статистика отдает предпочтение ВВП, что снижает значение факторов производства, принадлежащих гражданам данной страны за границей.

Информация МОБ позволяет рассчитать ВВП тремя методами: производственным (как разность между общим выпуском и промежуточным потреблением), методом суммирования валовой добавленной стоимости по отраслям экономики, методом конечного использования (как сумму конечного потребления, валового накопления и сальдо экспорта-импорта).

Те же методы можно использовать и для определения ВВП. Однако в этом случае в МОБ должна быть дополнительная информация, отражающая деятельность отечественных факторов производства за рубежом.

Итак, можно сделать два очень важных для российской экономики заключения. Во-первых, не следует перечеркивать более чем семидесятилетний опыт развития СССР с его особенностями в управлении производством, в учете и анализе хозяйственной деятельности. Категории, присущие этому периоду, должны сохраняться хотя бы в условиях перехода к рынку. Во-вторых, необходим гибкий инструмент, отражающий особенности переходного периода. Им мог бы послужить межотраслевой баланс, соединяющий черты разработки МОБ по системе БНХ и СНС. В такой модели макростатистической информации можно совместить показатели концепций традиционно марксистской и западных экономистов: СОП, НД, ВВП и ВВП. Первый из перечисленных показателей может служить для общей ориентации экономики в условиях рыночной конкуренции, второй — для оценки чистой результативности как показатель, не допускающий повторности в счете, третий и четвертый — показатели социально-экономического развития в целом во взаимодействии с рыночным миром.

Подобной гибкой системой является модифицированная система национального счетоводства — своеобразная бухгалтерия государства. Она может

развиваться как по линии интеграции статистики национального дохода с другими обобщающими показателями типа национальное богатство, межотраслевые связи, связи между сферами экономики, движение финансовых потоков, так и интеграции нетрадиционных для нас категорий рыночной экономики.

Совместить в одном инструменте макроэкономические агрегаты двух концепций можно, положив в основу схему модели МОБ и перейдя к разработке баланса общехозяйственного оборота с выделением секторов домашних хозяйств, предпринимательского, государственного и заграницы. Требуется дополнительная работа по включению в модель валовых и частных инвестиций, трансфертов государства и косвенных налогов. Обеспеченная информацией подобная модель могла бы стать основой для расчетов по любой из рассмотренных концепций.

Приведем наиболее характерные равенства и неравенства при составлении МОБ по системе БНХ и СНС и переходе от МОБ БНХ к МОБ по СНС.

Равенства и неравенства по МОБ БНХ

$$\text{СОП} = c + v + m,$$

где c — материальные затраты, включая амортизацию; $v + m$ — вновь созданная стоимость. В свою очередь v — необходимый продукт, а m — прибавочный продукт.

$$\begin{aligned} \text{СОП БНХ} &\neq \text{НД БНХ}; \\ \text{НД БНХ} &= \text{СОП БНХ} - c. \end{aligned}$$

Распределение $\text{СОП} = \text{ФВ}$ (фонд возмещения) + ФП (фонд потребления) + ФН (фонд накопления).

$$\begin{aligned} \text{УЧП} &\neq \text{НД БНХ}; \\ \text{УЧП} &= \text{НД БНХ} + A, \end{aligned}$$

где УЧП — условно чистая продукция, A — амортизация;

$$\begin{aligned} \text{НХ}_{\text{об}} &\neq \text{СОП БНХ}; \\ \text{НХ}_{\text{об}} &= \text{СОП БНХ} + D_{\text{нс}}, \end{aligned}$$

где $\text{НХ}_{\text{об}}$ — народнохозяйственный оборот,
 $D_{\text{нс}}$ — доходы непроезводственной сферы.

Равенства и неравенства по МОБ СНС

$\text{ВВП} = \text{ВНП}$ — закрытая экономика;

$\text{ВВП} = \text{ВНП}$ — открытая экономика;

$\text{ВВП} = \text{ВНП} - D_{\text{офзг}} + D_{\text{ифс}}$;

где $D_{\text{офзг}}$ — отечественные факторы за границей;

$D_{\text{ифс}}$ — иностранные факторы в стране;

$\text{ВВП} = \text{ВДС} + \text{Ч}_{\text{нп}}$, где ВДС — валовая добавленная стоимость, $\text{Ч}_{\text{нп}}$ — чистые налоги на продукты (расчет ВВП в ценах конечного потребления);

$\text{НД СНС} = \text{ВВП} - A - \text{К}_{\text{н}}$,

где $\text{К}_{\text{н}}$ — косвенные налоги.

$\text{ЧКП} = \text{ВВП} - A$,

где ЧКП — чистый конечный продукт.

Переход от МОБ БНХ к МОБ СНС

$\text{СОП БНХ} = \text{ССКТиУ}$;

$\text{СОП БНХ} = \text{ССКТиУ} - D_{\text{нс}}$,

где ССКТиУ — совокупная стоимость конечных товаров и услуг;

$\text{ССКТиУ} = \text{НХ}_{\text{об}} \text{БНХ}$;

$\text{НД БНХ} = \text{НД ССКТиУ} - D_{\text{нс}}$;

$\text{НД БНХ} = \text{ВВП} - A - D_{\text{нс}} - \text{К}_{\text{н}}$.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Сущность межотраслевого баланса и его виды.
2. Схема межотраслевого баланса по системе баланса народного хозяйства.
3. Схема межотраслевого баланса по системе национальных счетов.
4. Трансформация межотраслевого баланса к рыночной экономике.
5. Сфера применения межотраслевого баланса в экономике рыночного типа.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гранберг А., Зайцева Ю. Анализ структурных взаимосвязей добавленной стоимости и конечного продукта на основе межотраслевых балансов по схемам БНХ и СНС // Вопросы статистики. 1997. № 4.
2. Коссов В. В. Межотраслевой баланс. М.: Экономика, 1966.
3. Леонтьев В. Межотраслевая экономика / Серия «Экономисты— лауреаты Нобелевской премии». М.: Экономика, 1997.
4. Межотраслевой баланс СНС. М.: Изд-во МЭСИ, 1995.
5. Немчинов В. С. Экономико-математические методы и модели. М.: Экономика, 1962.
6. Некоторые аспекты составления межотраслевого баланса по системе национальных счетов. М.: Статкомитет СНГ, 1995.
7. Национальное счетоводство: Учебник / Под ред. Г. Д. Кулагиной. М.: Финансы и статистика, 1997.
8. Эйдельман М. В. Межотраслевой баланс общественного продукта. М.: Статистика, 1966.

Раздел V

МЕЖСТРАНОВАЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Глава 25

ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

25.1. Основные закономерности развития мирового хозяйства

Современная мировая экономика представляет собой целостную взаимосвязанную систему национальных хозяйств, формирующих единое многоукладное пространство, развивающееся на основе регулирующих воздействий со стороны международных экономических организаций, национальных правительств, транснациональных компаний и финансово-промышленных групп. Такое хозяйство возникло на рубеже XIX–XX вв., когда монополистический капитализм превратил вывоз капиталов в одну из ведущих форм связей между странами. В настоящее время в состав мировой экономики входит 210 государств, в которых проживает свыше 6,0 млрд человек. Темпы роста мирового хозяйства за последние 20 лет и прогнозные расчеты на период до 2010 г. приведены в табл. 25.1.

Мировое хозяйство имеет отраслевую структуру, включающую промышленность, транспортную систему, систему связи, агропромышленный комплекс, сферу услуг и ряд других секторов, в развитии которых складываются различные тенденции. Так, в экономически развитых странах большую долю в ВВП занимает сфера услуг, ее удельный вес неуклонно повышается при сокращении доли промышленности. В большинстве развивающихся стран сложилась противоположная тенденция. В сфере услуг наиболее быстрыми темпами развивается транспорт, связь, информатика. Внутри каждой отрасли также складываются соответствующие тенденции. Например, в сельском хозяйстве в настоящее время занята примерно половина трудоспособного населения планеты: в экономически развитых странах — примерно 7%, а в развивающихся — от 60 до 70%.

Анализ данных табл. 25.1 позволяет сделать вывод, что в развитии мировой экономики в ближайшее десятилетие возможны два сценария. По первому сце-

Таблица 25.1

Прирост мирового ВВП*

(%)

Страна и регион	1981–1985	1986–1990	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010
Мир	2,8	3,44	2,66	4,26	4,41	4,56
Страны ОЭСР**	2,4	3,2	2,4	2,2	2,3	2,1
Страны ЕС***	2,8	2,7	2,4	2,3	2,1	2,1
Латинская Америка	0,6	-0,1	1,4	1,7	1,9	2,1
Азия	5,8	6,4	7,5	5,9	5,6	5,3
НИС****	7,0	9,1	7,2	6,5	5,9	5,2
Африка	4,0	2,9	1,7	3,3	3,5	3,5
США	2,8	2,7	2,4	2,3	2,1	2,1
Китай	8,8	7,7	12,1	9,8	7,7	6,8
Индия	4,5	6,2	3,3	3,2	3,1	2,6
Россия		1,89	-8,28	-0,22	3,2	4,0

* Источник: Экономическая наука современной России. 1998. № 4. С. 19–29.

** ОЭСР — Организация экономического сотрудничества и развития создана в 1961 г. Штаб-квартира находится в Париже. ОЭСР стала преемницей Организации европейского экономического сотрудничества, образованной в 1948 г. в целях оптимального использования американской экономической и финансовой помощи восстановлению Европы (план Маршалла) в сотрудничестве с европейскими странами — получателями этой помощи. В ОЭСР объединены 29 государств, в том числе:

- европейские: Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Италия Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Польша, Португалия, Турция, Чехия, Швейцария, Швеция, Финляндия, Франция;
- американские: Канада, Мексика, США;
- страны Азиатско-Тихоокеанского региона: Австралия, Новая Зеландия, Южная Корея, Япония.

В работе ОЭСР также принимает участие Европейская комиссия Европейского союза.

*** ЕС — Европейский союз создан в 1957 г. В настоящее время в ЕС входят 15 стран: Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция.

**** НИС — новые индустриальные страны (Таиланд, Тайвань, Сингапур, Корея).

нарию ВВП будет увеличиваться в основном за счет наращивания внутринациональных потенциалов экономически развитых и развивающихся стран. Данный сценарий ориентирует рост мирового ВВП на более высокую динамику мировых валовых накоплений, а также достаточно интенсивные темпы развития промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг. Однако он не соответствует основной тенденции, сложившейся в мире в период 80–90-х гг. XX столетия, когда рост реального ВВП снижался относительно более высокими темпами по сравнению с валовыми накоплениями и мировым сельскохозяйственным производством.

По второму сценарию рост реального ВВП происходит в основном за счет интернационализации и глобализации мирового хозяйства. Эта тенденция может быть проиллюстрирована показателями табл. 25.2, из которой видно, что доля стран Азии, НИС и Китая в общемировом ВВП начиная с 1981 г. неуклонно увеличивается и, по-видимому, нет никаких оснований для ее снижения в последующем десятилетии. Поэтому динамика показателей на 2001–2010 гг. (табл. 25.2) может быть в дальнейшем скорректирована в сторону увеличения.

За период 1991–1998 гг. общемировое производство основных видов сельскохозяйственной продукции продолжало, с известными отклонениями, воз-

Таблица 25.2

**Удельный вес в общемировом объеме ВВП отдельных стран
и международных группировок***

(%)

Страны и регионы	1981–1985	1986–1990	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010
ЕС	20,86	20,66	19,91	18,24	16,47	14,69
Латинская Америка	8,27	7,67	7,75	7,43	7,08	6,72
Азия	16,67	19,23	24,20	26,22	27,76	28,71
НИС	2,85	3,73	4,62	5,14	5,52	5,69
Африка	3,44	3,36	3,21	3,07	2,94	2,79
США	20,89	20,18	19,96	18,18	16,25	14,39
Китай	4,89	5,99	9,29	12,03	14,04	15,63
Индия	2,98	3,40	3,51	3,33	3,13	2,84

* Источник: Экономическая наука современной России. 1998. № 4. С. 19–29.

растать. Так, производство зерна за этот период увеличилось до 1,8 млрд т, или на 9% (среднегодовой темп прироста 1,4%); мяса — до 186,2 млн т, или на 18% (2,8%). Производство молока оставалось относительно стабильным (385–387 млн т).

Фактические объемы и структура потребления первичных энергоресурсов (ПЭР) в мире в 1991–1998 гг. определялись темпами его экономического развития в целом и отдельных групп стран. Общее потребление всех видов ПЭР возрастает. В структуре потребления доминирующее положение сохраняют топливно-энергетические ресурсы органического происхождения (94,5%). Доля энергии атомных электростанций (АЭС), гидроэлектростанций (ГЭС) и других возобновляемых источников энергии не превышает 5,5%. В общем объеме производства и потребления ПЭР лидирующую роль сохраняет нефть, на втором месте — уголь, на третьем — газ. В структуре потребления начиная с 1997 г. проявляются новые тенденции — происходит некоторое снижение доли нефти и угля, которое, вероятнее всего, будет компенсировано соответствующим ростом доли газа и возобновляемых источников энергии при стабильном сохранении доли энергии АЭС.

Разведанные запасы нефти выросли с 136,9 млрд т в 1991 г. до 139,7 млрд т на 1 января 1998 г., а запасы газа — с 119,4 до 144,0 трлн куб. м. При некотором снижении обеспеченности запасами нефти (с 43 лет в 1991 г. до 41 года в 1998 г.) значительно выросла обеспеченность запасами газа (с 61 до 71 года). Обеспеченность запасами угля превышает 400 лет.

Запасы энергоресурсов отдельных стран или групп стран распределены крайне неравномерно. Например, из 139,7 млрд т разведанных запасов нефти 109,2 млрд т, или 78,2%, сосредоточены в небольшой группе стран, входящих в ОПЕК¹. Страны Западной Европы располагают 2,5% мировых запасов, страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) — 5,8, США — 3%. Из 144 трлн куб. м разведанных запасов природного газа в двух группах стран — ОПЕК и СНГ — сосредоточено 81,6% мировых запасов, на Западную Европу приходится 3,3, на страны АТР — 6,3 и на США — 3,3%.

¹ ОПЕК — Организация стран-экспортеров нефти, в которую входят: Алжир, Венесуэла, Индонезия, Иран, Ирак, Катар, Кувейт, Ливия, Нигерия, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия.

Благодаря внедрению энергоэкономных видов оборудования и технологических процессов энергоемкость ВВП в государствах ОЭСР начиная с середины 70-х гг. стала снижаться. В странах с централизованно планируемой экономикой все усилия были направлены на наращивание объемов производства. В результате к 1997 г. энергоемкость ВВП стран СНГ и Восточной Европы оказалась выше, чем в развивающихся странах: в 2000 г. она возросла на 6% по сравнению с 1995 г. и составила 0,9% на каждый процент прироста ВВП. В развивающихся странах этот показатель равен 0,8%, а в государствах ОЭСР — 0,6%.

Необходимость технологической перестройки обусловила увеличение импорта новейших машин и оборудования, используемых в сельском хозяйстве, пищевой промышленности и других звеньях продовольственной системы.

В большинстве экономически развитых стран в основном сохранились пропорции, сложившиеся в предшествующие годы. Например, сравнительно низкие темпы наращивания производства и потребления стали связаны с высоким металлонасыщением хозяйства и продолжающейся его структурной реорганизацией. Однако суммарная доля США, Японии и стран ЕС в мировом производстве стали за 1991–1997 гг. несколько возросла (с 43,6 до 45,9%), что объясняется существенным сокращением выпуска металлопродукции в странах Восточной Европы и на территории бывшего СССР.

Мировой рынок черных металлов характеризуется заметным ростом абсолютных и относительных показателей экспорта и импорта, среднегодовой прирост которых составляет около 2%. К особенностям мирового рынка следует отнести заметное снижение роли традиционных экспортеров — Японии и стран ЕС — при некотором росте их доли в мировом импорте металлопродукции в последние годы. Относительное снижение доли экспорта характерно и для стран Европы в целом. Заметно укрепилась экспортные позиции Республики Корея и Бразилии. Место крупнейших нетто-импортеров по-прежнему сохраняют США и Китай.

Следует подчеркнуть, что на рубеже XXI в. происходят коренные изменения в состоянии мировой хозяйственной системы. Типичны не изолированные, логически последовательные системные структуры и механизмы, а смешанное общество, смешанные экономики, плюралистические подходы к формированию экономических систем.

В мировой экономике в течение последнего десятилетия получил ускорение ряд долговременных тенденций. Это прежде всего сохранение стабильных темпов экономического роста, повышение роли внешнего фактора в хозяйственном развитии, глобализация финансовых рынков и усиление взаимозависимости национальных экономик, деиндустриализация и рост удельного веса сферы услуг, развитие региональных интеграционных процессов. В экономической политике большинства стран мира акцент по-прежнему делается на использование в первую очередь частной инициативы, либерализацию внутри- и внешнеэкономических процессов.

Трансформируется региональный состав мировой хозяйственной системы. В нем выделяются такие мощные регионы, как Североатлантический, Тихоокеанский, Евразийский и Южный. Формируются и развиваются транснациональные структуры — международные неправительственные организации и транснациональные компании (ТНК), финансовые и банковские группировки и сети, а также криминогенные блоки.

Основной вклад в экономический рост в настоящее время вносят индустриально развитые страны, на долю которых приходится половина мирового совокупного продукта и 2/3 оборота международной торговли. Все более увеличивается число стран, где производство ВВП на душу населения имеет тенденцию к росту. К 1998 г. это уже 120 из 143 государств, включаемых в ежегодное обследование, проводимое социально-экономическим департаментом ООН.

Стабильный рост большинства стран мира во многом объясняется результатом глобальной конкуренции и либерализации внешней сферы в системе мирового хозяйства. Наблюдается тенденция опережающего расширения международной торговли. В ряде государств высокий темп роста сохраняется в течение длительного времени. Так, в 1993–1997 гг. средний прирост экспорта в неизменных ценах в Канаде был равен 11%, Италии — 9, США — 7, Великобритании — 6%. Усиливается экспортная экспансия со стороны новых индустриальных стран. Постоянно растет объем мирового экспорта, составлявшего в 1998 г. свыше 20% от общего объема ВВП. Этот показатель в среднем для индустриально развитых стран равен 27%, для развивающихся стран — 12 и для стран с переходной экономикой — 5,5%.

Для отдельных развивающихся стран-экспортеров сырья экспортная квота значительно выше средней. В данном случае экспортная квота свидетельствует скорее не о степени открытости экономики конкретной страны, уровне ее развития и вовлеченности в мировое хозяйство, а о сырьевой направленности экспорта.

Современный период интернационализации мирового хозяйства по сравнению с 80-ми гг. имеет качественно новые черты. Во-первых, после распада СССР и мировой социалистической системы все больше государств активно включается в систему мирохозяйственных связей. Либерализация внешнеэкономических отношений и международных расчетов охватывает сейчас гораздо большее число стран. Во-вторых, все шире применяются единые для всех стран стандарты и нормы на технологию, охрану окружающей среды, управленческую и финансовую деятельность, бухгалтерскую отчетность, национальную статистику и т. д. Эти стандарты распространяются также на образование и культуру. В-третьих, через международные организации (Мировой валютный фонд — МВФ, Всемирную торговую организацию — ВТО и ряд других) внедряются одинаковые критерии макроэкономической политики, происходит унификация требований к налоговой политике, политике в области занятости и другим направлениям социально-экономического развития.

Следует все же подчеркнуть, что в настоящее время примерно половина населения развивающихся стран находится в замкнутой экономике, не затронутой расширением международного экономического обмена и движения капиталов. Глобализация мировой экономики подготовлена теми изменениями, которые произошли в процессе послевоенной индустриализации. Глобализация стала экономическим императивом, и ее участники вынуждены действовать в быстро меняющихся условиях, диктуемых новым общим деловым порядком, который коренится в снизившейся роли государства.

Наблюдается и тенденция к усилению разбалансированности финансового и фондового рынков по отношению к развитию реального хозяйственного сектора. Бесспорно, в новых условиях деньги, вместо того чтобы быть мерилем стоимости, стали почти в каждой промышленно развитой стране «козырной картой» в политической, социальной и экономической игре. В пользу этого вывода говорят следующие данные. За период с 1977 по 1987 гг. рост промышленного производства в США не превысил 50%, в то же время рыночная стоимость акций, котирующихся на всех американских биржах, выросла почти в 5 раз. На протяжении следующего десятилетия экономический рост был еще ниже, а индекс Доу-Джонса вырос в 4,75 раза. В 1992 г. финансовые активы ведущих стран ОЭСР равнялись 35 трлн долл. США, что вдвое превышало производимый в них продукт. К 2000 г. общая сумма финансовых активов этих стран достигает 53 трлн долл. США в постоянных ценах, что доводит превышение до трех раз. Мировая кредитно-финансовая система сейчас все более отрывается от реального сектора, она все настойчивее становится глобальным фактором неустойчивости и нестабильности.

На современном этапе все заметнее изменяется роль государства в обеспечении равновесного развития и устойчивого состояния мировой экономики. Основные функции государственного регулирования экономики и межгосударственных экономических отношений — содействие экономическому процветанию на основе всемерного развития жилья, образования, здравоохранения, преодоления социального неравенства. Государство все более начинает выполнять роль конституционного гаранта основ законности и правопорядка, политической и макроэкономической стабильности, социального обеспечения и образования, защиты окружающей среды и охраны здоровья населения, всестороннего развития личности в гуманистическом духе, идеалах любви к ближнему и братства с другими народами. Например, основная цель ОЭСР — анализ состояния экономики государств-членов и выработка рекомендаций странам-участницам в области экономического регулирования на макро- и отраслевом уровнях. Эти рекомендации, как правило, учитываются государствами при разработке и реализации национальной экономической политики. Таким образом, ОЭСР фактически выступает органом координации экономической политики ведущих индустриальных стран и занимается подготовкой материалов по вопросам мировой экономики для международных совещаний, в том числе для встреч лидеров «семерки-восьмерки».

Следует отметить еще одну особенность развития мировой хозяйственной системы, проявившуюся в конце ушедшего столетия у экономически развитых стран. Эта особенность — усиление роли социальных факторов научно-технического и экономического роста, выдвижение на первые роли человеческого фактора и ориентация государств на повышение его значения. Лидирующие позиции в решении этих проблем уже длительное время занимают такие страны, как США, Япония, Германия.

В связи с этим представляет особый интерес теория протекания и регулирования мировых интеграционных тенденций и закономерностей, изложенная в трудах известных западных специалистов, с которой многие российские экономисты не имели возможности ознакомиться в доперестроечные годы.

Мировая экономика, по А. Тофлеру, состоит из **четырёх фундаментальных слоев**, образующих основу любой содержательной интеграции. Представляется, что данный подход заслуживает внимания исследователей, особенно характеристика фундаментальных слоев.

Первый слой составляют аграрно-сырьевые общества и экономики, ориентированные преимущественно на добычу и переработку природных ресурсов. Управление этим слоем осуществляет ресурсодобывающий капитал. **Второй слой** образуют научно-технологические, индустриально развитые экономики. Этим слоем управляет индустриально-промышленный капитал. **Третий слой** — информационно-коммуникационные общества со сверхмобильной разветвленно-сетевой торгово-финансовой экономической структурой, функционированием и развитием которой руководит спиритальный капитал, т. е. капитал знаний и интеллекта. **Четвертый слой** образуют идейно и духовно интегрированные сообщества.

Пол Кеннеди приводит данные о соотношении производительности различных слоев мирового капитала. Добавленная стоимость при изготовлении, например, морских судов, которые перевозят ресурсы первого слоя, составляет, по расчетам П. Кеннеди, 1%. У цветных телевизоров — продукции второго слоя — добавленная стоимость равна 16%. У суперкомпьютеров — рабочих станков третьего слоя — она достигает 1700, а у спутников, обеспечивающих господство над мировыми сетями капитала третьего слоя — 2000%. Данные П. Кеннеди дают возможность провести аналитические расчеты, свидетельствующие о том, что при переходе от первого слоя ко второму добавленная стои-

мость возрастает в 10–20 раз, при переходе от второго слоя к третьему — в 100–1000 раз, а рентабельность четвертого слоя превосходит третий слой не менее чем в 10 000 раз. Это самые большие и эффективные ресурсы развития нации.

В настоящее время индустриально развитые страны проводят мировую интеграцию уже на уровне третьего слоя, а государства СНГ пока еще пытаются интегрироваться на уровне двух нижних слоев, что требует больших усилий для выхода на новые рубежи развития. Об этом свидетельствуют следующие показатели. За один год на мировом рынке высокотехнологичной продукции продаются товары на 2 трлн долл. США. Из этой суммы 39% приходится на продукцию США, 30 — Японии, 16 — Германии и менее 1% — на продукцию России.

Между тем в настоящее время научные разработки в России ведутся приблизительно по 100 направлениям, при этом по 17 из них результаты выше мировых достижений. По 22 направлениям при соответствующих условиях Россия может через 5–7 лет выйти на мировой уровень. К 17 направлениям относятся: электронно-ионные плазменные технологии; технологии прогнозирования климатических, экосистемных, горно-геологических и ресурсных измерений; технологии мониторинга природно-техногенной среды; технологии иммуннокоррекции; системы распознавания синтеза речи, текстоизображений; системы искусственного интеллекта и виртуальной реальности; системы жизненного обеспечения и защиты человека в экстремальных условиях; сверхтвердые материалы; рекомбинатные вакцины; мембраны; керамические материалы; биотехнологии на основе биоинженерии; биосовместимые материалы; белковые препараты и композиты с заданными функциональными свойствами; атомная энергетика; авиационная и космическая техника с использованием новых технических решений, включая компоновочные схемы.

Аналитические расчеты показывают также, что в настоящее время в мире в среднем на одного ученого приходится 10 менеджеров, которые, как насосы, отсасывают выданные учеными экспромтом новые идеи либо проработанные результаты исследований, рекламируют их, патентуют, продают, находят место внедрения. К сожалению, в странах СНГ такой практики пока нет.

Мировая хозяйственная система, как уже было сказано, представляет собой на современном этапе своего рода общее экономическое пространство, в котором функционируют различные национальные хозяйства. Поэтому разработке стратегии внешнеэкономической деятельности национальной экономики должен предшествовать анализ тенденций ее развития.

Внешнеэкономические связи национальных экономик все более расширяются. Если до недавнего прошлого в их основе лежали преимущественно торговые отношения, то сейчас торговому обмену предшествуют, как правило, научно-технологические, инвестиционные, производственно-технические связи. Даже простой анализ эффективности этих связей подтверждает вывод о том, что национальные экономические системы должны ориентироваться преимущественно на производственно-инвестиционные модели сотрудничества, интегрирующие в себе не только сферу обращения (внешнюю торговлю), но и все звенья производственно-технологического процесса с вынесением части этой цепи за национальные рамки.

В последние десятилетия ушедшего столетия в современной мирохозяйственной системе появились и другие тенденции развития международных экономических отношений, формирующиеся под воздействием дальнейшего углубления международного разделения труда.

Ускоренное развитие крупномасштабного научно-технологического, инвестиционно-технологического и производственно-экономического межгосу-

дарственного сотрудничества и кооперирования обуславливает смещение рубежей обмена товарами и услугами, в результате которого постоянно меняются экономические границы, не совпадающие с национальными. Усложняются и видоизменяются формы производимых и поставляемых на мировые рынки товаров и услуг. Единичный товар уступает место групповому товару, товару-объекту, товару-программе, товару-стилю, товару-комплексу и т. д. Возникают новые аспекты в мотивации покупателей и продавцов, появляются новые стимулы, определяющие их поведение на мировом рынке. Это в свою очередь предопределяет необходимость рациональных перемен в организационных структурах, занимающихся производством и реализацией товаров и услуг.

Сейчас мир переживает гигантский процесс перепроизводства. От массового производства, которое составляло основу предыдущей экономической парадигмы, мировое сообщество переходит к экономике нового типа. Высокие темпы и масштабы развития мировых рынков в процессе наращиваемой межгосударственной интеграции способствуют тому, что производители выпускают продукцию все быстрее, лучше, дешевле, но зарабатывают все меньше в расчете на единицу изделия, так как жесткая конкуренция заставляет их постоянно инвестировать полученную прибыль в обновление производства, получать зачастую все меньшую отдачу на вложенный капитал.

Современная экономическая ситуация в мире характеризуется тем, что страны, которые постоянно преуспевают — это государства, в наибольшей степени зависящие не от объемов производства товаров, а от генерации идей, от эффективных форм и методов коммерции, производства и реализации приоритетных услуг. В результате активно и масштабно создается экономика услуг, в том числе и стиливая экономика для элиты общества, потребляющей разнообразные дорогие услуги.

Наращивание реализации разнообразных услуг, в том числе дорогостоящих, происходит при росте потребления массовых товаров, новых вещей. Появляются новые стили, модели, совершенствуются технология и методы управления.

25.2. Тенденции развития мировых интеграционных процессов

Современные тенденции в развитии мирового хозяйства, характеризующиеся глобализацией экономики, ее транснационализацией, криминально-технологической ориентацией, обострением экологических проблем, усилением торгово-финансовой и кредитной экспансии, обуславливают острую необходимость межгосударственного регулирования экономических процессов на основе экономической интеграции. Экономическая интеграция представляет собой форму межгосударственного взаимодействия, осуществляемого в процессе развития экономики группы стран, расположенных, как правило, в одном крупном экономико-географическом регионе. Интеграция (от лат. *integer* — полный, целый, ненарушенный) — процесс или действия, имеющие своим результатом целостность. Целостность — это свойство системы, означающее существование внутренней взаимосвязи между ее составными частями, которые не самостоятельны и функционируют лишь как элементы подсистемы или блоки единой системы. Части системы определяются через целое, а оно в свою очередь — через составные звенья. Целостная взаимосвязь элементов единой системы в случае своей реализации создает так называемый интеграционный эффект, в основе образования которого лежит общественное разделение труда, возможность более полно использовать имеющиеся ресурсы и факторы общественного воспроизводства для достижения определенных результатов.

Одна из главных целей экономической интеграции — использование преимуществ межгосударственного разделения труда, специализации и кооперирования производства для достижения общих стратегических и текущих интересов интегрирующихся стран. В связи с этим необходимо отметить особую роль региональных интеграционных объединений, имеющих, как правило, двойственный характер.

Анализ мирового опыта регионализации хозяйства показывает, что формирование замкнутых региональных интеграционных группировок может привести к неэффективному функционированию национальных государств. Вместе с тем региональные объединения, открытые для сотрудничества с другими группами, способны обеспечить более рациональное развитие экономики государств-участников таких альянсов и могут успешно способствовать постепенному формированию своего рода федеративных и конфедеративных образований, что отвечает современным мировым тенденциям.

В настоящее время в региональной интеграции видят путь к развитию своей экономики и укреплению международных позиций не только малые страны, но и крупные мировые державы, такие, как США, Германия, Великобритания, Франция.

В мире насчитывается уже более десяти крупных экономических объединений суверенных государств. Среди них исторически первым, последовательно создающимся на протяжении последних 45 лет является Европейский союз, включающий в свой состав 15 стран Западной и Центральной Европы.

Успех европейской интеграции подхвачен и на американском континенте. С 1 января 1994 г. вступил в силу договор о Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА), объединившей США, Мексику и Канаду с их огромными территориями и мощным экономическим потенциалом.

К 1994 г. окончательно оформилась организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), которая предполагает к 2020 г. образовать крупнейшую в мире зону свободной торговли, опирающуюся прежде всего на экономику США и Японии. Набирают силу интеграционные процессы в Латинской Америке. Образование Таможенного союза и зоны свободной торговли имеет целью пакт «Меркосур», заключенный в 1991 г. Аргентиной, Бразилией и Уругваем (позднее к ним присоединился Парагвай). Ведется работа по созданию Африканского общего рынка. К 2025 г. предполагается образовать Африканское экономическое сообщество с общим парламентом и общей для континента валютой.

Начинают проявлять интерес к интеграционным процессам и в Восточной Европе. Здесь с 1 марта 1993 г. вступило в силу Центральноевропейское соглашение о свободной торговле, объединяющее Венгрию, Польшу, Словакию и Чехию. Соглашение предусматривает постепенное взаимное снижение торговых пошлин.

В настоящее время в мире функционирует 85 региональных и торгово-экономических соглашений и договоренностей. Реальная интеграция осуществляется такими международными организациями, как ЕС, НАФТА, ОПЕК. В большинстве регионов Латинской Америки, Западной и Южной Азии, а также Африки региональное сотрудничество начинает набирать темпы, несмотря на то, что страны этих регионов все еще имеют недостаточный и сильно различающийся научно-технологический, производственно-экономический и социально-культурный потенциал, различное нормативно-правовое законодательство, ограниченность финансовых средств, недостаточную конкурентоспособность продукции и ряд других недостатков. Развитие интеграционных процессов в мире за последние два десятилетия характеризуют показатели табл. 25.3.

Таблица 25.3

Динамика интеграционных процессов в мировой экономике*

(в %)

Интеграционная группировка (год образования)	Число стран в группировке	Числен. населения на 1995 г., млн чел.	Территория, тыс. кв. км	Доля в мировом ВВП (числитель) и мировом экспорте (знаменатель)			
				1985	1990	1995	2000
ЕС (1957)	15	6,5	2,4	19,0 32,0	21,0 39,6	22,9 39,6	26,0 41,0
НАФТА (1992)	3	6,7	8,3			25,5 16,5	27,5 17,4
ОПЕК (1960)	12	8,1	9,2	5,3 7,5	5,2 5,4	5,6 4,1	5,6 4,3
МЕРКОСУР (1991)	4	3,8	9,3			4,3 1,8	4,4 2,1
МАГРИБ (1990)	5	1,2	0,9		1,0 0,9	0,9 0,6	1,0 0,8
СНГ (1991)	12	5,0	16,3			2,9 2,2	3,5 2,3
АСЕАН (1967)	10	7,0	3,6	3,5 3,8	4,1 4,35	5,4 6,47	6,2 7,5
Всего		38,3	50,0	27,8 43,3	31,3 50,3	67,5 71,3	74,2 75,4

* Источник: Вопросы экономики. 1997. № 12. С. 150–158.

Из данных табл. 25.3 видно, что процесс интеграции идет весьма активно и достаточно эффективно. Так, если в 1985 г. в мировом сообществе функционировало всего три интеграционных образования, то в настоящее время их насчитывается более десяти. Соответственно число стран, образующих эти группировки, возросло с 35 до 60, численность проживающего в них населения увеличилась с 1046 до 2350 млн чел., площадь их территории составляет ныне половину земного шара.

Растет экономическое влияние интеграционных группировок на формирование всей мирохозяйственной системы, оформление ее целостности, устойчивости, динамики и пропорций. Если в 1985 г. на долю интеграционных группировок приходилось 27,8% мирового ВВП, то в настоящее время — 74,2%, а их доля в мировом экспорте увеличилась с 43,3 до 75,4%. Если учесть, что за это время темпы прироста мирового ВВП и объема внешней торговли были сопоставимы между собой, то у региональных интеграционных экономических блоков соотношение было в 1,5 раза выше, т. е. каждый процент прироста внешнего товарообмена был более эффективным и обеспечивал примерно 1,5% прироста ВВП.

Следовательно, несмотря на определенные трудности (политического, правового, организационного, кадрового характера) формирования интеграционных объединений, экономически они развиваются более высокими темпами.

Либерализация и интернационализация торговли — основная тенденция развития мировой экономики. Благодаря ей к настоящему времени значительно снизился уровень таможенных пошлин, отменены многие ограничения, квоты. Однако по-прежнему существует целый ряд проблем. Одной из наибо-

лее важных следует считать нарастание протекционистских течений внутри экономических группировок и торгово-экономических блоков стран.

Первым шагом к образованию торгово-экономических блоков становится создание зон свободной торговли. Согласно оценке Мирового банка, на рубеже 90-х гг. в рамках таких зон осуществлялось около 42% объема мировой торговли. Среди наиболее известных зон — Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), ЕС, НАФТА, АТЭС.

Десять крупнейших международных региональных торговых блоков в настоящее время включают основные государства мира.

1. Европейский союз — Австрия, Германия, Великобритания, Италия, Ирландия, Франция, Испания, Португалия, Финляндия, Швеция, Дания, Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Греция.

2. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) — США, Канада, Мексика.

3. Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) — Исландия, Норвегия, Швейцария, Лихтенштейн.

4. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) — Австралия, Бруней, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Индонезия, Филиппины, Тайвань, Гонконг, Япония, Южная Корея, Китай, Канада, США, Мексика, Чили, Россия, Перу, Вьетнам.

5. «Меркосур» — Бразилия, Аргентина, Парагвай, Уругвай.

6. Южноафриканское сообщество развития (САДК) — Ангола, Ботсвана, Лесото, Малави, Мозамбик, Намибия, ЮАР, Свазиленд, Танзания, Замбия, Зимбабве.

7. Западноафриканский экономический и валютный союз (ЮЭМОА) — Кот-д'Ивуар, Буркина-Фасо, Нигер, Того, Сенегал, Бенин, Мали.

8. Южноазиатская ассоциация регионального сотрудничества (СААРК) — Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Бангладеш, Мальдивы, Бутан, Непал.

9. Андский пакт — Венесуэла, Колумбия, Эквадор, Перу, Боливия.

10. Содружество Независимых Государств (СНГ) — Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Молдова, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Узбекистан.

Образование зон свободной торговли не вносит принципиальных изменений в мировое хозяйство. Объединение стран в экономические блоки не означает безусловного прогресса в реализации идей свободной торговли или капитуляции перед протекционистскими принципами. Дилемма «свободная торговля или протекционизм» не перестает существовать. Она переносится на иной уровень внешнеторговых отношений, где формируется решение о выборе экономической политики группы государств в отношении третьих стран.

Характерно, что даже в рамках отдельных торгово-экономических группировок возникают противоречия между отдельными странами, которые при определенных условиях могут перерасти в так называемые региональные или межрегиональные «торговые войны». Наиболее характерны среди них: тресковые, виноградные, масляные «войны» между странами — членами ЕС. Несмотря на это, мировая экономика все больше интернационализируется, благодаря чему создаются условия для более полного и эффективного использования имеющихся ресурсов, учета региональных особенностей и факторов производства. При этом интенсифицируются внешнеторговые отношения, сглаживаются межстрановые различия в уровне и качестве жизни населения, координируются действия интегрирующихся государств по концентрации материальных, трудовых и финансовых ресурсов, расширению рынков товаров, услуг, труда и капитала. Внешнеторговый обмен приобретает все более сильное влияние на социально-экономическое развитие любого государства.

25.3. Влияние интеграционных процессов на формирование рынков товаров, услуг и капитала

В понятие общих рынков включаются рынки факторов производства, потребительских товаров и ссудного капитала, обращающихся в торговой и финансово-кредитной сферах, на рынках ценных бумаг и капитала.

Причинами существования современного мирового рынка всегда остаются международное разделение труда и взаимовыгодность обмена. Для того чтобы страна могла торговать на мировом рынке, ей важно иметь экспортные ресурсы, т. е. запасы конкурентоспособных товаров и услуг, пользующихся спросом на мировом рынке, валютные или иные средства оплаты импорта, а также развитую внешнеторговую инфраструктуру: транспортные средства, складские помещения, средства связи и другие компоненты, необходимые для обеспечения процесса товарооборота. Расчеты по внешнеторговым операциям производятся банковскими организациями, а страховой бизнес страны гарантирует осуществление перевозок и сохранность грузов. Разумеется, при необходимости можно воспользоваться услугами инфраструктуры других стран, но, как правило, это очень дорогие услуги, и каждая страна, задействованная на мировом рынке, стремится создать здесь собственный потенциал.

Два встречных потока товаров и услуг образуют экспорт и импорт каждой страны. Экспорт — это продажа и вывоз товаров за границу, импорт — покупка и ввоз товаров из-за рубежа. Разность стоимостных оценок экспорта и импорта образует торговое сальдо, а сумма этих оценок является **внешнеторговым оборотом**. На мировом рынке, как и на любом другом, формируется спрос и предложение, поддерживается стремление к рыночному равновесию.

Степень участия той или иной страны в формировании мировых рынков товаров и услуг, труда и капитала определяется рядом показателей.

Она может быть рассчитана в зависимости от уровня специализации и экспорта специализированной продукции. Для определения этого уровня можно использовать коэффициент относительной экспортной специализации (КОЭС) и величину экспортной квоты в производстве продукции формулы

$$\text{КОЭС} = \frac{\Theta_c}{\Theta_m}, \quad (25.1)$$

где Θ_c — удельный вес товара в экспорте страны;

Θ_m — удельный вес аналогичных товаров в мировом экспорте.

Коэффициент (25.1) позволяет определить круг отраслей, для данной страны специализированных. Если $\text{КОЭС} > 1$, то отрасль-производитель может быть отнесена к международно специализированной.

Экспортная квота показывает степень открытости экономики страны для внешнеэкономических отношений и может быть рассчитана по формуле

$$\text{Экспортная квота} = \frac{\text{Стоимость экспорта}}{\text{Стоимость ВВП}}.$$

Аналитические расчеты показывают, что чем выше экспортная квота, тем шире участие данной страны в международном разделении труда.

Уровень развития страны отражает и показатель результатов производства ВВП. Он рассчитывается по доходам, расходам и производству продукции в единой валюте по текущим или неизменным курсам. Однако полученные показатели страдают рядом погрешностей, хотя общую тенденцию и примерные оценки они помогают определить.

В настоящее время мировой рынок, включая рынок продовольствия, формируется как «игровое поле» трех основных групп государств: развитых, развивающихся и стран с переходной экономикой. Состояние экономических свя-

зей и уровень развития рынков товаров между странами традиционно оценивается показателем их взаимного товарооборота. Однако такой подход не учитывает роль межгосударственного обмена товарами как важного фактора воздействия на ВВП, а также на национальные бюджеты государств. Например, взаимный товарооборот между странами СНГ за период 1992–1998 гг. сократился с 69 до 33%. Тем не менее неправомерно этот показатель рассматривать вне связи с общей экономической ситуацией и изменением объемов производства в странах Содружества.

Поэтому при анализе достигнутых результатов взаимной торговли заинтересованных стран надо обязательно учитывать общеэкономическую ситуацию, складывающуюся на момент выполнения аналитических расчетов. Например, рассматривая показатель взаимного экспорта и импорта товаров стран СНГ, следует учитывать уровень и динамику ВВП, уровень цен на отдельные товары, наличие кредитных ресурсов и другие факторы. При таком подходе появляется возможность получить более объективные оценки происходящих изменений в странах СНГ, что и подтверждает анализ динамики отношения доли экспорта СНГ в ВВП к общему экспорту в ВВП. Это соотношение, в отличие от величины взаимного товарооборота, изменилось не так значительно, снизилось всего только на 3 пункта — с 29,5% в 1992 г. до 26,3% в 1998 г., что скорее свидетельствует о некоторой переориентации и рационализации экономических связей между государствами СНГ.

Переориентация межгосударственного товарообмена в свою очередь оказывает воздействие на уровень и динамику ВВП и составляющие его части. Параметры этого воздействия обычно определяются из равенства

$$\text{ВВП} = C + I + \text{Э} - \text{И}, \quad (25.2)$$

где C — потребление; I — инвестиции; Э — экспорт; И — импорт.

Сопоставление результатов расчетов по укрупненной формуле (25.2) показывает, что внешнеторговый обмен может увеличивать или уменьшать величину ВВП.

Следует всегда иметь в виду, что индивидуальный и общенациональный платежеспособный спрос на все виды товаров и услуг зависит от величины ВВП, который в свою очередь определяет уровень доходов населения и предприятий в данной стране. При повышении доходов можно ожидать роста потребления отечественных и импортных товаров. Однако импорт увеличивает потребности в иностранной валюте, что может отрицательно воздействовать на платежный баланс государства. Чтобы избежать этого, при увеличении импорта необходимо обеспечить соответствующий рост экспортной составляющей товарооборота, которая в основном предопределяется динамикой и уровнем производства, в то время как импортная составляющая в большей степени зависит от динамики и уровня потребления. Общая тенденция этих взаимодействий описывается прямо пропорциональной зависимостью: с ростом (снижением) товарооборота, как правило, при прочих равных условиях растет (снижается) и ВВП.

Уровень и структура ВВП в определенной степени формируют и различные виды спроса не только на экспортную и импортную составляющие, но и на товары массового потребления, платные услуги населению, инвестиции в основной капитал, а также на продукцию производственно-технического назначения.

Следовательно, для того чтобы научно обосновать и определить параметры общего рынка товаров и услуг, труда и капитала, например, стран СНГ, достаточно обосновать показатель потенциально возможного и достигнутого производства совокупного ВВП всех государств СНГ, определить исходя из этого их потребности в важнейших видах продукции и услуг, а также показатели платежеспособного спроса населения и хозяйствующих субъектов.

Рынок успешно функционирует там, где пропорционально развиваются все его институты и основные инструменты — банковско-кредитная сфера, финан-

совый сектор, денежный и фондовый рынки. Их уровень должен соответствовать потребностям развития рыночных отношений, соотношению спроса и предложения на рынках товаров, труда и капитала. Однако анализ состояния дел в этих секторах экономики показывает, что здесь необходимы коренные преобразования.

Прежде всего следует ликвидировать крупные диспропорции на макроуровне. Это весьма серьезное препятствие для развития рыночных отношений, так как на этом уровне в любом государстве создаются необходимые условия для повышения деловой активности, активизации торговли и инвестиционной политики.

Особую озабоченность вызывает диспропорция между потребностями в инвестициях и фактическими размерами инвестирования. Без инвестиций добиться роста ВВП невозможно. Так, потребность стран СНГ в инвестициях в настоящее время существенно превышает фактический их уровень. В 1998 г. общий объем инвестиций в основной капитал в среднем по странам СНГ составил всего 19% от уровня 1991 г.

Большая часть инвестиций в основной капитал финансируется сегодня за счет собственных и привлеченных средств предприятий и организаций. Следует подчеркнуть, что на инвестиционную активность предприятий негативное влияние оказывают быстрое сокращение финансовых накоплений, рост цен на инвестиционные товары, невысокая результативность капитального строительства. Из-за высоких ставок рефинансирования ограничены возможности и в привлечении заемных средств.

В сложившихся условиях для исправления экономической ситуации наряду с ограничением вывоза частного капитала целесообразно предусмотреть меры по поддержке наиболее важных форм инвестиционной деятельности, обеспечивающих:

- рост экспорта товаров и услуг в другие страны;
- стабильный импорт дефицитных товаров и услуг в основном тех видов, которые не производятся на отечественных предприятиях;
- повышение конкурентоспособности производственного, технологического и научного потенциалов, в том числе за счет кооперации с зарубежными партнерами, создания совместных предприятий и транснациональных компаний.

В условиях неплатежей, распространенных во всех странах СНГ, действует множество предприятий, которые при достаточно высоких объемах реализации, отражаемых в бухгалтерских балансах, не имеют наличности, так как поставки продукции часто оплачиваются банковскими кредитами. Так, Нижнетагильский металлургический комбинат свою продукцию на внутреннем рынке предлагает по ценам, примерно в 2 раза превышающим мировые. По этим ценам его продукцию потребители предпочитают брать по бартеру, отдавая взамен изделия, цена которых также выше мировой цены более чем в 2 раза. Только так удастся сохранить налаженные ранее производственно-кооперационные связи между угольщиками, производителями руды, металлургами и т. д. Уровни цен и выручки, которые они формируют, постоянно возрастают. Это одна из основных причин того, что многие промышленные предприятия все больше увязают в неплатежах.

Анализ рациональности использования натуральных показателей в погашении задолженности и эффективности всей системы взаимозачетов объективно приводит к выводу: где господствует бартер — там налицо завышение тарифов. Однако приходится констатировать, что в один прием ликвидировать бартерные схемы невозможно, так как это разрушит хозяйственные связи. Бартер неэффективен, криминогенен, но в хозяйственных условиях 90-х гг. он давал возможность предприятиям выживать и создавать, хотя и небольшие, но крайние необходимые накопления для поддержания производственных процессов.

Одной из конструктивных мер преломления наблюдающейся сейчас тенденции снижения взаимного товарообмена в рамках формируемой зоны свободной торговли может стать введение системы квотирования объемов взаимных межгосударственных поставок продукции и услуг с целью более полного удовлетворения спроса и повышения эффективности взаимного товарообмена. Квотирование, таким образом, призвано гарантировать прибыль от развития взаимного товарооборота. При этом важно, чтобы процесс квотирования был жестко увязан с формированием национальных бюджетов.

Необходимо также осуществить комплекс мер, направленных на то, чтобы:

- всемерно обеспечивать кредитно-страховую поддержку инноваций и приоритетных производств, а также межгосударственного лизинга;
- разрабатывать и внедрять новые системы обслуживания торгово-экономических отношений;
- предоставлять налоговые льготы производителям приоритетной продукции и экспортерам;
- создавать и финансировать программы развития приоритетных проектов, в том числе региональных, в рамках специально сформированных фондов.

Эти и другие меры, осуществляемые на взаимовыгодной основе, позволят увеличить межгосударственный товарооборот и стабилизировать рост ВВП. Сегодня экономическая интеграция не может осуществляться директивными методами, ее ускорение должно ориентироваться на реальные экономические интересы, получение взаимной выгоды при соблюдении равноправных отношений сторон, не допускающих ущемления национальных суверенитетов.

ТЕМАТИКА ВЫПУСКНЫХ И КУРСОВЫХ РАБОТ

1. Тенденции развития мирового хозяйства.
2. Тенденции развития экономики стран СНГ.
3. Перспективы развития внешнеэкономической деятельности России.
4. Экономическая интеграция стран СНГ: проблемы, возможности, перспективы.
5. Мировые интеграционные процессы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Ефремов В. С.* Стратегия бизнеса. Концепция и методы планирования: Учеб. пособие. М.: Финпресс, 1998.
2. *Идрисов А.* и др. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1998.
3. *Некрасов А. И.* Россия в системе геоэкономических координат XXI века. Системные проблемы России. Путь в XXI век. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999.
4. *Ольсевич Ю. Я.* Трансформация хозяйственных систем: Сб. научных статей / ИЭ РАН. М., 1994.
5. Россия 2015. Оптимистический сценарий / Под ред. Л. И. Абалкина. ИЭ РАН. М., 1999.
6. *Силин Е. П.* Оценка эффективности межрегиональных хозяйственных связей // Межрегиональные хозяйственные связи: Сб. СОПС и ЭС / РАЕН. М., 1992.
7. *Чистяков Е. Г., Шульга В. А.* Экономическая интеграция и национальный экономический рост / РАЕН. М., 1999.
8. *Шульга В. А.* Нужна ли России мобилизационная экономика? // Экономический вестник. 2000. № 3.
9. *Шульга В. А.* и др. Особенности и этапы экономических реформ государств — участников СНГ / Ин-т экономики и управления в промышленности. М., 1999.
10. *Яременко Ю. В.* Прогнозы развития народного хозяйства и варианты экономической политики. М.: Наука, 1997. (Вторая книга избранных произведений).

Глава 26**ФОРМЫ И МЕХАНИЗМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ****26.1. Экономические основы и последствия
либерализации внешней торговли**

Система международных экономических отношений реализуется на практике посредством различных организационно-экономических форм. В их составе целесообразно выделить такие, как: международная торговля товарами и услугами; международное движение (вывоз) капиталов; иностранные (зарубежные) инвестиции; международная миграция рабочей силы и специалистов; международные корпорации и ФПП; международные кредиты; международные валютные и финансово-кредитные рынки.

Анализ состояния и прогнозирования тенденций развития международных экономических отношений имеет чрезвычайно важное значение при формировании экономической политики, осуществляемой интеграционной группировкой или отдельными государствами, ее образующими, а также при обосновании и выборе наиболее эффективной конфигурации той или иной интеграционной группировки.

От величины соответствующих соотношений и структуры экспортных и импортных операций зависит многое в финансовой системе страны и ее экономике. Внешнеторговый оборот — это пошлины, пополняющие бюджет государства, это рабочие места для занятых в экспортном производстве и торговле, наконец, это налоги с доходов, пополняющие государственный бюджет. Объемы экспорта и импорта во многом определяют эффективность экономики любой страны, ее устойчивость, внешнеэкономическую направленность. В разных странах это проявляется по-разному. Есть экспортоориентированные государства, имеющие торговый дефицит, среди них многие страны Латинской Америки. У экономически развитых стран обычно примерно равный баланс с некоторыми перевесами в ту или иную сторону.

По качественной структуре экспорта и импорта также существует много различий. Так, в экспорте Китая значительна доля товаров массового потребления. Германия активно и в больших масштабах поставляет средства производства — станки и агрегаты. Соединенные Штаты Америки вывозят прежде всего передовые и высокоэффективные технологии и ноу-хау. Развивающиеся страны экспортируют в основном сырье. Товарный поток условно можно разделить на следующие основные категории: сырье; комплектующие изделия; технологии; оборудование; готовая продукция. Однако чрезмерное увлечение объемами внешнеторгового оборота без достаточного внимания к качественной составляющей экспорта-импорта грозит превращением экономики в иррациональную экономическую схему. Такая схема, как правило, приводит к диспропорциям, что тормозит развитие отечественного хозяйства, особенно промышленности. Изменить эту ситуацию можно путем расширения объема экспорта при одновременном улучшении структуры экспорта и импорта за счет товаров обрабатывающей промышленности.

В настоящее время любая страна стремится в импорте ориентироваться на покупку передовых технологий и современного высокоэффективного оборудования, которые могут стимулировать производство на отечественных предприятиях и обеспечивать выпуск конкурентоспособной продукции. Бесспорно, в первую очередь следует наладить импортозамещающие производства.

Для этого, во-первых, необходимо проводить более эффективную валютную политику. Должен быть определен оптимальный паритет валютного курса. Проблема эта весьма многогранна. Низкий курс отечественной валюты стиму-

лирует импортеров, высокий — экспортеров. В нынешних условиях лучше иметь слегка «девальвированную» валюту, импорт в этом случае может оказаться на пределе рентабельности.

Валютный курс — это еще и стоимость рабочей силы. Если рост курса отечественной валюты опережает рост уровня зарплаты, это приводит к относительному удешевлению единицы труда. Становятся более доходными валютные инвестиции.

Есть и еще один аспект проблемы валютного курса. Внешняя торговля — это элемент интегрированности в мировую экономику, мировое разделение труда. Зачастую девальвация валюты в одной стране порождает проблемы в другой, связанной с ней экспортом или импортом. Анализ европейской и мировой практики 80-х и 90-х гг. показывает, что как только девальвируется валюта какой-либо страны, экспорт этой страны становится конкурентоспособнее.

Несколько заниженный курс национальной валюты, например к американскому доллару, вызывает кроме положительных и отрицательные последствия; в основном это относится к социальной сфере: повышение цен на товары и услуги, снижение уровня зарплаты, уменьшение объемов потребления, которые нужно как-то взаимно сбалансировать.

Традиционной, наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. В любой стране мира внешняя торговля, как правило, всегда имела и будет иметь важное, а часто и решающее значение для развития национальной экономики и роста жизненного уровня населения.

Решение внешних проблем неразрывно связано с устройством внутренней хозяйственной жизни: не имея нормального внутреннего рынка, невозможно стать полноценным участником мирового. Точно так же внешняя конвертируемость национальной валюты недостижима без ее внутренней конвертируемости. О важности внешней торговли в хозяйственном комплексе государства свидетельствует тот факт, что в настоящее время внешнеторговая деятельность обеспечивает более трети объема ВВП большинства европейских стран.

Международная торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость. Эта форма торговли, объемы которой характеризуются величинами всех межстрановых товарных потоков, развивается более высокими темпами, чем производство ВВП. По данным ряда исследователей (Е. Ф. Евдокушина, Е. Г. Чистякова и др.), на каждые 10% роста мирового производства приходится 16% увеличения объема мировой торговли.

Экономический рост сопровождается коренными изменениями в технологии активного внедрения новых, более эффективных факторов производства и структуре спроса. Связь экономического роста и внешней торговли через потребление осуществляется по эффектам и закону Энгеля. Суть закона состоит в том, что с ростом дохода у населения сокращается доля расходов на продовольствие, это влечет за собой, при прочих равных условиях, снижение относительных цен на данные товары в международной торговле.

Предположение о воздействии спроса на внешнюю торговлю представлено также гипотезой преобладающего спроса Линдберта, в соответствии с которой по мере роста дохода на душу населения изменения в структуре спроса побуждают страну расширять производство некоторых предметов роскоши. Это ведет к снижению издержек на их производство, и страна получает сравнительное преимущество, так как предметы роскоши становятся новым объектом экспорта. Таким образом, положение на внешнем рынке всегда будет складываться в пользу стран с высоким душевым потреблением, поскольку эти страны получают возможность экспортировать товары с высоким удельным весом в их собственном потреблении.

Рост предложения факторов производства может воздействовать на внешнюю торговлю по нескольким каналам. Если все факторы растут одинаковыми темпами или если растущий фактор одинаково интенсивно используется во всех отраслях (т. е. происходит сбалансированное расширение производственных возможностей), то это приводит к увеличению объема внешней торговли, оставив без изменения относительные цены и долю экспорта в производстве. Если рост фактора вызывает расширение экспорта, рост объемов торговли будет опережать рост производства, то условия торговли данной страны могут ухудшиться. При импортозамещающем росте объем торговли сокращается, а условия торговли могут улучшиться. Последствия технического прогресса в отдельных отраслях эквивалентны последствиям роста предложений соответствующих факторов производства.

Основы современных представлений о том, чем определяются направления и структура межгосударственных торговых потоков, были заложены шведскими учеными Э. Хекшером и Б. Олином и развиты П. Самуэльсоном. Смысл этих представлений заключается в том, что товары, требующие для своего производства значительных затрат (избыточных факторов производства) и небольших затрат (дефицитных факторов), экспортируются в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции. Так, в скрытом виде экспортируются избыточные и импортируются дефицитные факторы производства.

В состав факторов производства, как известно, включаются (в укрупненном виде): финансовый капитал, научно-технический потенциал, трудовой потенциал, земельные ресурсы, природные ресурсы, промышленный потенциал, природно-географическое положение, производственная и социальная инфраструктура, интеллектуальный потенциал, система управления. Совокупное воздействие этих факторов на результаты производства находит свое отражение в уровне и динамике ВВП и в его межстрановой структуре.

Основные тенденции в развитии международной торговли, проявляющиеся в последнее десятилетие, можно представить в виде следующих трех направлений.

1. Значительный и постоянно растущий удельный вес торговли между странами с одинаково высоким уровнем доходов, причем доходы у большинства стран постепенно выравниваются.

2. Высокий и все возрастающий удельный вес в мировой торговле встречных поставок сходных промышленных товаров.

3. Постепенное выравнивание структуры обеспеченности промышленно развитых стран производственными ресурсами.

Эти тенденции обуславливают необходимость дальнейшего развития теории Хекшера-Олинома, основанной на существовании межстрановых различий в относительной обеспеченности факторами производства. Различия постепенно сглаживаются, по крайней мере в промышленно развитых странах.

Для соизмерения экспортной и импортной специализации факторов целесообразно использовать следующую формулу:

$$S_{i,x/m} = \frac{Q_{ix} - Q_{im}}{Q_i}, \quad (26.1)$$

где $S_{i,x/m}$ — показатель степени экспортной специализации фактора;

Q_{ix} — доля дохода фактора в общей стоимости экспорта;

Q_{im} — доля дохода фактора в общей стоимости конкурирующей с импортом продукции, равной по объему собственно импорту;

Q_i — доля дохода фактора в суммарном национальном доходе.

Необходимо использовать аппарат межотраслевого баланса, чтобы определить, какую часть в стоимости экспортной и конкурирующей с импортом про-

дукции составляет оплата n -го фактора не только в самих этих отраслях, но и в отраслях-поставщиках.

Рост ВВП, вызываемый ростом внешнего товарообмена, обуславливает увеличение личного дохода населения, в результате чего спрос населения также растет. Но на различные товары и услуги этот рост оказывает неравномерное влияние, что можно охарактеризовать коэффициентом эластичности спроса по доходу для каждого товара:

$$K_i = \frac{\text{Прирост спроса на } i\text{-й товар}}{\text{Прирост дохода, обусловившего увеличение спроса, \%}} . \quad (26.2)$$

При неизменных ценах и стабильном демографическом состоянии общества увеличение дохода приводит к снижению доли потребительских расходов на продовольствие. В этих случаях спрос на все виды продовольствия увеличивается, но в меньшей мере, чем растут доходы населения.

26.2. Зона свободной торговли как форма и стартовый этап развития межгосударственной экономической интеграции

Одним из определяющих положений современной теории организации внешней торговли является ее ориентация на либерализацию, возможно большую свободу, снятие всяких ограничений в межгосударственных перемещениях товаров. Сегодня теоретически и экспериментально доказано, что протекционизм, как правило, снижает конкурентное давление на национальных производителей и приводит к уменьшению эффективности производства. Мировой опыт реализации перечисленных преимуществ способствовал созданию в ряде регионов соответствующих форм организации международной торговли, в том числе зон свободной торговли, таможенных и других союзов.

Зона свободной торговли (ЗСТ) представляет собой такую организацию межгосударственной торговли, когда группа взаимозаинтересованных стран, предварительно договорившись между собой, объединяется в торговую зону, в границах которой устанавливается свободное (без каких бы то ни было количественных ограничений и тарифных барьеров) перемещение товаров, произведенных на территории зоны, и полностью сохраняется национальный суверенитет при определении правил торговли со странами, не входящими в зону. Таким образом, сделки между странами, входящими в зону, с одной стороны, и не входящими в нее — с другой, не попадают под какую-либо обязательную для всех регламентацию в отличие, например, от таможенного союза, где действуют единые правила.

Мировой опыт показывает, что организация ЗСТ должна сопровождаться непременным ужесточением таможенного контроля, поскольку в каждой стране сохраняются свои тарифы на товары, произведенные за пределами зоны. Вследствие этого создание ЗСТ, как правило, несколько ограничивает экономические результаты и обладает привлекательными на сегодняшний день перспективами не для всех стран мирового сообщества. Эффективность ЗСТ обычно снижается для интеграционных группировок, отличающихся большими территориями и протяженностью границ, несоответствием национальных стандартов международным нормам, неконкурентностью продукции, производимой на территории государств — участников ЗСТ, монополизмом производства ряда стратегических товаров, небольшой масштабностью рынков продовольствия и других потребительских товаров. Понятно, что отмеченные особенности характерны для России, Китая, Казахстана и ряда других государств, имеющих большую территорию.

По мере интеграции различных государств в мировое рыночное сообщество и либерализации их внешнеторговой деятельности проблема протекционизма, защиты их внутреннего рынка от иностранной конкуренции приобретает все большую актуальность. Примерами могут служить в частности государства — участники СНГ, на территории которых в настоящее время хлынул поток товаров из третьих стран по демпинговым ценам, а также поток товаров и услуг, производство и реализация которых субсидируются иностранными фирмами в количествах и на условиях, наносящих существенный материальный ущерб неокрепшим национальным производствам этих стран.

Страны дальнего зарубежья широко используют защитные меры, антидемпинговое и компенсационное законодательство в отношении экспорта из России, Украины и некоторых других государств Содружества. Например, в ЕС действуют антидемпинговые меры в отношении таких российских товаров, как минеральные удобрения, ферросплавы, черные и цветные металлы. В США антидемпинговыми процедурами оказались затронуты черные металлы, карбамид, титановая губка, уран, магний, ферросилиций, феррованадий, нитрид ванадия и другие металлы и сырьевые ресурсы, поставляемые в значительных объемах из стран СНГ.

Естественно, что в настоящее время такие защитные меры требуются и в странах СНГ. Однако введение в ряде случаев протекционистского режима должно быть временным, на какой-то период, и он должен не стимулировать консервацию отсталости, а обеспечивать повышение конкурентоспособности национальных экономик. При этом особое внимание должно уделяться защите высокотехнологичных, наукоемких и уникальных производств, обладающих потенциальными конкурентными преимуществами на мировом рынке. Таких производств в странах СНГ достаточно много, и именно они могут и должны стать катализаторами подъема экономики. Возрождение таких производств — первоочередная задача государств Содружества.

В целях совершенствования тарифного регулирования необходимо отменить экспортные и импортные пошлины во взаимной торговле в отношении товаров, происходящих с территорий государств — участников соглашения о создании зоны свободной торговли. Следует унифицировать перечень товаров, по которому сохраняется особый порядок экспорта и импорта, за исключением мер, применяемых в соответствии с принципами и правилами ВТО.

Решение задач, связанных с временным применением защитных мер и поэтапной отменой зафиксированных в общем перечне пошлин, квот, лицензий и других тарифных ограничений по отдельным группам импортируемых товаров, является ключевым в развитии взаимовыгодных торговых отношений и формировании ЗСТ. Этот перечень должен содержать: предложение по единому пониманию термина «перечень изъятий из режима свободной торговли»; рекомендательный перечень видов изъятий; механизм согласования перечня изъятий.

Введение согласованного перечня изъятий, с учетом мирового опыта, обычно проводится в три этапа:

- 1 — сведение единого реестра изъятий;
- 2 — фиксация единого реестра изъятий;
- 3 — проведение постоянного согласования перечня изъятий.

Кроме обоснования перечня изъятий предстоит установить также критический импорт, т. е. обозначить границы протекционизма, что позволит решить проблемы недискриминационной защиты национального товаропроизводителя и добросовестной конкуренции. Следует определить термин «критический импорт», условия и причины, по которым государства могут ввести режим критического импорта, и процедуру его введения, механизм согласования разногласий в случае введения одним или рядом государств режима критического импорта.

Переход к взиманию налога на добавленную стоимость по принципу страны назначения товара (работ, услуг), как показывает мировая практика, служит для национальных производителей одним из стимулов, способствующих диверсификации экспорта.

Потери бюджета для государств с активным экспортно-импортным сальдо могут быть компенсированы с течением времени за счет увеличения объема производства как экспортируемых, так и предназначенных для внутреннего потребления товаров и услуг, а также как следствие увеличения поступлений в бюджет от налога на прибыль, косвенных налогов на внутреннее потребление. Важный фактор при этом — достижение определенного социального эффекта (создание новых рабочих мест, увеличение сумм отчислений в различные социальные фонды и т. п.)

Организация ЗСТ требует также разработки предложений по соблюдению принципа свободы транзита и упрощению процедуры таможенного оформления транзитных грузов. Кроме того, необходимо создать механизмы защиты от скрытого реэкспорта, т. е. перемещения с таможенных территорий государств — участников ЗСТ товаров, фактически произведенных на таможенной территории третьей страны, под маркой страны происхождения государства — участника ЗСТ. Должны быть предусмотрены меры защиты от псевдоэкспорта, т. е. фактической реализации товара, предназначенного для экспорта в государства — участники ЗСТ, на таможенной территории страны происхождения товара.

В целях защиты прав потребителя, соблюдения принципов здоровой конкуренции и общепризнанных норм международного права важно сформировать эффективный механизм контроля за соответствующим использованием товарной марки и регламентировать передачу прав собственности на ее использование.

Поскольку координация и тем более унификация внешнеэкономической деятельности в рамках ЗСТ представляет весьма сложный и длительный процесс в силу различий экономических потенциалов, географического и геополитического положения, разнонаправленности экономических реформ, необходимы не столько большие и глобальные объединительные проекты, сколько последовательные и постепенные шаги по созданию нормативно-законодательной базы государств, отвечающей требованиям договора о создании ЗСТ и современному международному праву.

Целесообразно упорядочить процесс поэтапного углубления интеграции между государствами — участниками соглашения о создании ЗСТ путем разработки и принятия положений о порядке проведения взаимных консультаций по проблемным вопросам и ответственности сторон за его несоблюдение.

Крайне важно осуществить следующие первоочередные меры:

- согласовать перечень изъятий из режима свободной торговли, а также график поэтапной отмены таких изъятий в рамках соглашения о создании ЗСТ;
- провести поэтапную отмену изъятий из режима свободной торговли на переходный период;
- подписать межгосударственное соглашение о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров (работ, услуг);
- реализовать протокол о механизме ликвидации технических барьеров и других ограничений аналогичного характера во взаимной торговле;
- внешнеэкономическим ведомствам и таможенным службам заинтересованных государств определить перечень законодательных актов, подлежащих гармонизации, и составить график их внедрения;
- с учетом опыта ЕС разработать формы периодической отчетности по внешнеэкономической деятельности для хозяйствующих субъектов и подписать соответствующий протокол;

— определить и протокольно оформить порядок контроля за реэкспортом товаров в третьи страны с учетом ответственности за несанкционированный реэкспорт.

Реализация этих мер создаст необходимые условия для активизации товарообмена между заинтересованными государствами и повышения его эффективности.

26.3. Механизмы и инструменты регулирования внешней торговли

Межгосударственная координация в сфере внешней торговли осуществляется, как правило, посредством выработки соответствующих договоренностей, определяющих нормы, правила, стандарты, процедуры, механизмы, регламентирующие поведение интегрирующихся стран при решении конкретных задач, связанных с межгосударственной торговлей.

Международные режимы в сфере внешнеторгового обмена для всех стран вырабатываются прежде всего в рамках ВТО ГАТТ. Это необходимо в целях противостояния периодически усиливающемуся протекционизму на национальных и региональных уровнях, а также в целях либерализации внешней торговли.

На национальном уровне, а также на уровне региональной интеграционной группировки стран могут применяться тарифные и нетарифные методы и средства регулирования внешнеэкономической деятельности. С помощью этих методов можно по-разному воздействовать не только на цену товара (тарифы, налоги, акцизные и прочие сборы), но и на стоимостные и количественные объемы товара (количественные ограничения, лицензии, квоты и т. п.).

В качестве методов регулирования внешнеторговой деятельности используются протекционистские и фискальные тарифы. Государство, используя таможенные пошлины, поднимает внутренние цены на импортируемый товар, снижая тем самым его конкурентоспособность по сравнению с аналогичным отечественным товаром, одновременно защищая отечественного производителя, расширяя для него национальный (внутренний) рынок. **Фискальные пошлины** обычно вводятся для пополнения национальных бюджетов за счет налоговых поступлений. Доходы, получаемые государством от внешней торговли, как правило, предопределяются импортными пошлинами.

По форме обложения различают адвалерные, специфические и смешанные пошлины. **Адвалерные пошлины** исчисляются в процентах от цены товара (например, 15% от цены холодильника), **специфические** — как определенная денежная сумма, взимаемая с объема, веса или штуки товара (например, 15 долл. с каждой тонны металла). В варианте **смешанных пошлин** товар одновременно может облагаться и адвалерной, и специфической пошлинами (например, при продаже автомобилей).

Таможенные пошлины объединяются в таможенном тарифе, представляющем собой список (или реестр) облагаемых таможенными пошлинами товаров. Таможенные тарифы бывают одно- и многоколонные.

Одноколонный (простой) тариф означает, что устанавливается единая величина пошлины вне зависимости от страны происхождения товара. Такой тариф не позволяет гибко менять пошлины при решении торгово-экономических задач.

В настоящее время все страны имеют **многоколонные тарифы**, устанавливающие для каждой группы товара две или более ставок. В таком сложном тарифе обычно наибольшей является генеральная, или автономная, пошлина. Она налагается на товары, импортируемые из тех стран, с которыми нет торговых договоров или соглашений.

Таможенный тариф устанавливается на национальном уровне, но он может быть единым и для стран, объединенных в торгово-экономическую группировку. Например, страны, входящие в Экономический союз СНГ, предполагают иметь единую таможенную территорию с единым внешним таможенным тарифом. Таможенные тарифы включают в себя обычно три вида пошлин: **максимальные, минимальные и преференциальные (льготные)**. Первые обычно используются в торговле со странами, с которыми нет торговых соглашений; вторые — когда существуют торговые договоры или соглашения о введении режима наибольшего благоприятствования; третьи — при импорте товаров из развивающихся стран. В рамках ООН (ЮНКТАД) действует общая система преференций, куда входят преференциальные пошлины развитых стран для товаров развивающихся стран.

Торгующие страны могут находиться в различных договорно-политических отношениях (в таможенном союзе, зоне свободной торговли и т. д.). В зависимости от этого могут устанавливаться преференциальные (особо льготные, нулевые), договорные (минимальные) и генеральные (автономные) максимальные таможенные пошлины.

Договор, в котором излагается решение о предоставлении договорных, или минимальных, пошлин, называется договором о РНБ. В нем формулируется обязательство подписавших его стран не взимать с импортируемых товаров пошлин, превышающих величину пошлин, взимаемых с товаров третьих стран. Такое положение называется режимом недискриминации. Государства, подписавшие подобные договоры, берут на себя обязательство облагать одинаковыми пошлинами товары всех стран-контрагентов.

Чтобы не допустить на национальный рынок нежелательных товаров, вводятся контрольные и антидемпинговые пошлины. Демпинг — продажа товара по цене ниже цены мирового или внутреннего рынка. Демпинги могут быть постоянными (агрессивными) и разовыми (пассивными).

Условием постоянного демпинга является сегментация рынка, т. е. разделение его на несколько частей. Выделяя один внутренний сегмент (за счет транспортных расходов или таможенных тарифов), монополии поднимают на нем цены, получая монопольные прибыли, что позволяет продавать часть товара на внешнем рынке по заниженным ценам. Этот вид демпинга применяется для вытеснения конкурента с рынка и завоевания своей ниши.

Разовый демпинг обычно применяется для того, чтобы избавиться от избытка товаров путем его распродажи на внешнем рынке по низким ценам.

Международные организации рассматривают проведение антидемпинговых мероприятий в качестве одной из приемлемых форм борьбы с нарушением принципа свободной конкуренции. Это санкционировано в частности международным демпинговым законодательством, подписанным большинством стран — членов ВТО в 1967 г. (антидемпинговый кодекс).

Величина действительной ставки таможенной защиты тем выше, чем больше разница между величинами пошлин на готовое изделие и сырье и чем большая доля сырья входит в готовое изделие. Уровень действительной (или эффективной) таможенной защиты (уровень эффективного протекционизма) определяется по формуле

$$q = \frac{t - a_t t_1}{1 - a}, \quad (26.3)$$

где t — номинальный уровень таможенной пошлины на импорт конечного продукта;

a_t — доля стоимости импортированного сырья в цене конечного продукта;

t_1 — номинальный тариф на импортное сырье.

Пример. Хлопок сырец — беспошлинного ввоза, 20% — пошлины на готовое изделие. Российский производитель может назначить цену, допустим, 2400 руб., такую же цену может назначить и продавец хлопка, которому приходится преодолевать 20% -ный барьер. Если национальный производитель может позволить себе дополнительные производственные издержки в размере 1400 руб., то для продавца хлопка они не должны превышать 1000 руб.

В послевоенный период внешнеторговые отношения между странами регулировались главным образом путем взаимного уменьшения таможенных пошлин.

Теория таможенного регулирования внешней торговли в настоящее время опирается на известные базисные положения, которые следует иметь в виду в каждом конкретном случае с учетом особенностей национального хозяйства, складывающейся и прогнозируемой конъюнктуры мирового рынка. Важно помнить, что:

- таможенные тарифы почти всегда снижают уровень благосостояния в торгующих странах;
- к цели, достигаемой с помощью введения тарифов, можно прийти другим путем, причем с лучшими результатами.

Отклонения от политики свободной торговли возможны в ряде случаев. Если страна способна оказывать влияние на мировые цены, можно найти такой уровень тарифа, который принесет ей чистый выигрыш; это так называемый оптимальный тариф. Когда в экономике страны существуют внутренние проблемы, введение тарифа может оказаться необходимым условием их решения. Таможенный тариф всегда выгоден производителям товаров, конкурирующих с импортом, даже если совокупное благосостояние государства при этом снижается.

Данные выводы убедительно графически проиллюстрировал известный экономист П. Х. Линдерт [3].

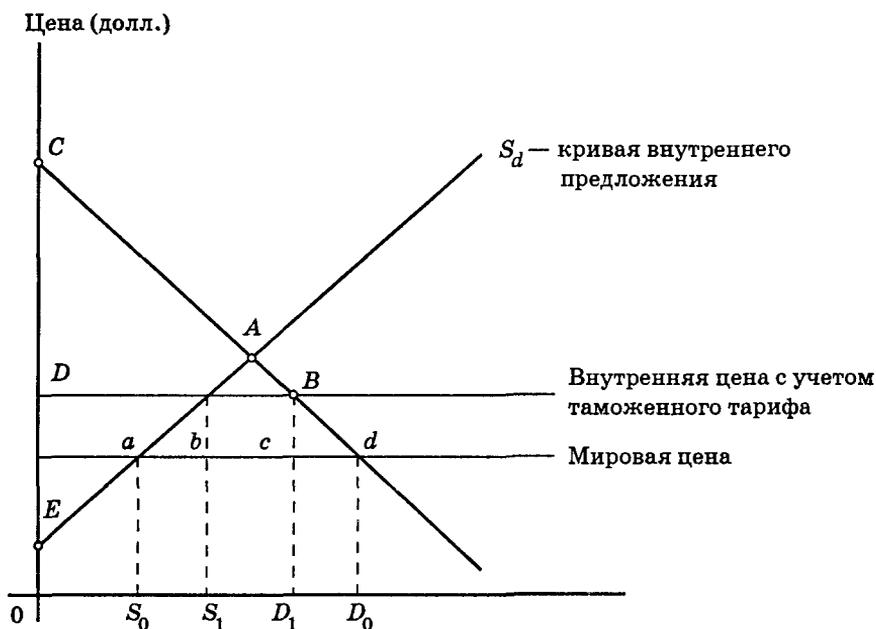


Рис. 26.1. Влияние тарифа на поведение потребителей

На основе анализа кривой спроса (рис. 26.1) можно подсчитать, сколько выигрывают потребители от возможности купить данный продукт и как с введением тарифа этот выигрыш снижается. Кривая спроса прежде всего указывает, какое количество товара будет приобретено по данной цене. Кроме того, в ней для каждого приобретаемого объема продукции определена максимальная цена, по которой некий покупатель согласится приобрести еще какое-то количество изделий. Из кривой спроса следует, что при цене свободной торговли 100 долл. в точке *A* найдется покупатель, готовый приобрести данный продукт именно за такую цену. В то же время в точке *B* другой покупатель согласится купить этот продукт за 120 долл., что в итоге выводит на объем потребления, равный D_1 . Аналогично, если бы по каким-то причинам в данной стране эту продукцию купить было невозможно, то, очевидно, найдется потребитель, который заплатит за первую партию очень высокую цену, чему соответствует точка *C*.

Вся площадь треугольника (рис. 26.1), ограниченная кривой спроса и линией мировой цены, показывает выигрыш от покупки товара по данной цене. По экономическому смыслу этот выигрыш представляет собой разницу между тем, что потребитель готов был потратить на покупку, и тем, какими в реальности оказались его затраты. Треугольник *ACE*, соответствующий потребительскому выигрышу, есть приближенное значение того, во что обходится потребителю возможность покупки данного товара.

Для производителей товаров при выпуске продукции S_1 издержки производства каждого следующего товара будут превышать цену, полученную при его продаже, в результате конкуренции с импортными поставщиками на внутреннем рынке. Прибыль производителей равна разнице между совокупной выручкой и издержками производства. Иными словами, введение тарифа дало выигрыш производителям данного товара в объеме $a + b + c + d$, т. е. введение тарифа в целом для потребителей и производителей привело к потерям.

Фактический уровень защитного тарифа в той или иной отрасли определяется как величина (%), на которую возрастает в результате функционирования всей тарифной системы созданная в этой отрасли добавленная стоимость единицы продукции.

Чистые потери страны от введения тарифа определяются путем расчета относительного роста цены, исходя из уровня цены импорта и эластичности импорта по цене. Геометрически эти потери заключены в области $b + d$, которая в экономическом смысле представляет собой преимущества от международной торговли и специализации, потерянные с введением тарифа. Область d , или **потребительский эффект тарифа**, характеризует ущерб, нанесенный потребителям импортирующей страны в результате вынужденного снижения потребления данного товара. Потери потребителей, заключенные в области d , не оборачиваются ничьим выигрышем. Это абсолютный убыток, элемент общей неэффективности, вызванный введением тарифа.

Область b отражает сокращение благосостояния, связанное с тем, что потребительский спрос переключается с более дешевой импортной на более дорогую отечественную продукцию. Это дополнительные издержки, вызванные смещением в сторону более дорогого отечественного производства (**производственный эффект тарифа**). Это разница между издержками, обусловленными отвлечением внутренних ресурсов от другой формы их использования, и экономией от того, что зарубежным поставщикам не был оплачен товар, недопоставленный в результате действия тарифа.

$$\frac{\text{Чистый национальный ущерб от тарифа}}{\text{ВВП}} = 1/2 \sqrt{X} \times K_{\text{И}} \times \frac{\text{Стоимость жизни}}{\text{ВВП}}, \quad (26.4)$$

где X — ставка тарифа, % ;

$K_{\text{И}}$ — изменение объема импорта, % .

Из этого следует, что при прочих равных условиях страны, входящие в интеграционную группировку, где сравнительно выше доля импорта в ВВП, несут большие потери от введения таможенных пошлин, нежели те, у которых эта доля меньше.

Из нетарифных методов регулирования внешней торговли можно отметить различные виды экономических, политических и административных инструментов прямого или косвенного ограничения. Наиболее распространенным способом такого ограничения является квотирование. В узком смысле под квотированием (контингентированием) обычно понимается введение определенных квот на экспорт (импорт) отдельных товаров или товарных групп. В пределах установленных квот экспорт и импорт осуществляются по лицензиям, выдаваемым уполномоченными органами. Особое значение квотирование как один из методов регулирования внешней торговли имеет для интеграционной группировки, которая осуществляет скоординированную внешнеторговую политику в отношении третьих стран.

Квотирование объемов взаимных межгосударственных поставок продукции и услуг с целью более полного удовлетворения спроса и повышения эффективности взаимного товарообмена государств СНГ является, таким образом, одной из кардинальных мер увеличения объемов взаимного товарооборота. Под квотированием в данном случае можно понимать установление доли участия каждой из стран СНГ в экспорте и импорте определенной продукции, обеспечивающей этой стране гарантированное получение дохода не ниже среднего (отраслевого в целом по СНГ) уровня. При превышении установленной доли с этой страны взывается штраф в соответствующем размере.

Квотирование, таким образом, может стать своеобразным механизмом регулирования межгосударственного товарообмена, который в свою очередь выступает фактором роста и источником формирования доходов национальных экономик. Так, по нашим оценкам, увеличение межгосударственного товарообмена на 1% обуславливает рост ВВП в разных регионах от 0,5 до 3,0%, а доходы от внешнеэкономической деятельности зависят от размеров товарооборота и соотношения мировых и внутренних цен. В России они в настоящее время (при отсутствии механизма квотирования) составляют 3,0–3,5% от общей суммы доходов бюджета.

Таким образом, доля взаимного товарообмена в общем объеме внешнеторгового оборота стран может служить количественной мерой экономической интегрированности того или иного международного сообщества. Так, в ЕС на долю взаимных поставок между странами в 1993 г. приходилось 62% экспорта и 61% импорта. В бывшем СССР доля межреспубликанского оборота во всем внешнеторговом обороте равнялась 70%. Сейчас она составляет примерно 30%.

Из проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- применение механизма квотирования для ускорения и повышения эффективности интеграционных процессов в СНГ может обеспечить от 10 до 15% прироста ВВП в разных государствах и примерно в 2 раза увеличить доходы от внешнеэкономической деятельности;
- квота должна устанавливаться с учетом доли стран СНГ в совокупном ВВП и товарообмене;
- головными (координирующими) организациями по квотированию межгосударственных поставок должны выступать национальные министерства экономик и финансов, на межгосударственном уровне — Исполнительный комитет СНГ (ИК СНГ) и Межгосударственный валютный комитет (МВК).

По-видимому, на начальном этапе квотирование имеет смысл применить на ограниченный перечень продукции. Прежде всего это продукция естественных монополий, некоторые виды продовольствия, специализированная продукция

национальных экономик, а также отдельные виды продукции, получаемой по импорту из третьих стран.

Так как квотирование призвано обеспечить странам — участницам СНГ гарантированную прибыль, то этот процесс следует прямо связать с формированием национальных бюджетов. В то же время квотирование, осуществляемое в рамках СНГ, должно быть направлено на активизацию и углубление экономической интеграции между странами Содружества, создание условий для вхождения их в мирохозяйственную систему, разработку и реализацию интеграционных мероприятий, финансируемых всеми заинтересованными государствами Содружества. Процесс квотирования должен способствовать формированию финансовых ресурсов, используемых для ускорения интеграционных процессов.

Целесообразно применять следующий порядок квотирования межгосударственных поставок продукции и услуг.

I этап. Основная цель — стабилизация национальных экономик, повышение устойчивости их бюджетов. Реализация этого этапа предполагает следующие итерации:

- создание национальных программ социально-экономического развития на ближайшую и среднесрочную перспективу (цели и приоритеты, потребности и возможности их удовлетворения, показатели эффективности), формирование предварительных заявок на товарные и сырьевые ресурсы;
- направление национальных программ и предварительных заявок на товарные и сырьевые ресурсы в ИК СНГ для согласования номенклатуры поставок, составление балансов спроса и предложений по ним, вариантов их исполнения и эффективности, исходя из мировых и внутренних цен;
- предварительное квотирование межгосударственных поставок, согласование и принятие межгосударственных соглашений;
- доведение квот до стран — участниц СНГ, их исполнение, аккумуляция финансовых средств в Межгосударственном банке (МБ), перечисление средств государствам.

II этап. Основная цель — повышение конкурентоспособности продукции, развитие экономической интеграции, рост эффективности интеграционных мероприятий, улучшение их финансирования. Предполагаются следующие итерации:

- разработка и выполнение интеграционных мероприятий по повышению эффективности межгосударственных поставок важнейших ресурсов, включая снижение затрат и цен, льготное налогообложение, рост объемов производства в сопряженных отраслях и т. д.
- формирование в соответствии с соглашениями о квотировании межгосударственного заказа и предварительных условий его исполнения;
- рассмотрение и принятие межгосударственного заказа и предварительных условий его исполнения на Совете глав правительств государств Содружества;
- доведение межгосударственного заказа до исполнителей, заключение контрактов с хозяйствующими субъектами;
- исполнение контрактов, аккумуляция доходов в МБ, перечисление средств государствам и в интеграционный бюджет.

Квотирование как метод регулирования внешней торговли дополняется лицензированием. Лицензии могут быть генеральными, индивидуальными, автоматическими. Генеральная лицензия обычно дает право любому лицу в течение какого-либо, достаточно длительного (не менее года) периода времени ввозить товары без ограничения из конкретно указанных в этой лицензии стран.

Индивидуальная лицензия предоставляется какой-либо конкретной фирме с указанием количества определенного товара и времени действия данного разрешения. **Автоматическое лицензирование** осуществляется и контролируется государством в процессе постоянного наблюдения за ввозом определенных товаров.

В процессе регулирования внешней торговли могут применяться и так называемые методы активного протекционизма, направленные на стимулирование экспорта. Это, например, льготное государственное кредитование экспорта (уменьшение кредитных ставок, удлинение сроков кредитования), государственное страхование экспортных кредитов, прямое субсидирование экспорта, налоговые льготы экспортерам.

Особо следует указать на демпинг-метод снижения цен, когда на мировые рынки выбрасываются товары по ценам значительно более низким по сравнению с действующими на сегодняшний момент. От демпинга, как правило, выигрывают потребители, а убытки несут производители товаров. Для предотвращения этого государства и международные организации (ГАТТ/ВТО) вынуждены вводить различные антидемпинговые меры.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Зона свободной торговли. Преимущества и недостатки этой формы экономической интеграции.
2. Перспективы создания зон свободной торговли на территории СНГ.
3. Изъятия из режима свободной торговли: экономическая целесообразность или необходимость их применения.
4. Либерализация внешней торговли: ее преимущества и отрицательные последствия.
5. Механизмы регулирования внешней торговли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Евлова Т. В.* Национальная идея и национальная экономика // Экономика России: теория и практика возрождения: Межвуз. сб. науч. трудов. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1998.
2. *Линдерт П.* Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс, 1992.
3. О социально-экономическом положении СНГ в 1999 г. и ожидаемых результатах развития экономики стран Содружества в 2000 г. / ИК СНГ. М., 2000.
4. *Смит А.* Исследования о природе и причинах богатства народов. М., 1962.
5. *Харрад Р.* Классики кейнсианства. Т. 1. М.: Экономика, 1997.
6. *Чистяков Е., Теплухина Т.* Суверенный разрыв // Экономика и жизнь. 1991. № 51.
7. *Чистяков Е. Г., Шульга В. А.* Формирование общих рынков — необходимое условие развития экономической интеграции // Проблемы теории и практики реформирования региональной экономики: Сб. науч. трудов. Вып. 1 / ИРЭИ. М., 1999.
8. *Чистяков Е. Г., Шульга В. А.* Тенденции развития мировых интеграционных процессов // Проблемы теории и практики реформирования региональной экономики: Сб. науч. трудов. Вып. 2 / ИРЭИ. М., 2000.
9. *Шульга В. А.* и др. Реформы в экономике Содружества Независимых Государств / РАЕН. М., 1999.
10. *Шульга А. В.* Особенности разработки региональных инвестиционных программ в условиях перехода регионов на рыночные отношения // Экономика России: теория и практика возрождения: Межвуз. сб. науч. трудов. вып. 3. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1999.

Глава 27**СВОБОДНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ**

Анализ мировой и отечественной практики свидетельствует, что объективная необходимость, роль и значение свободных экономических зон (СЭЗ) различных типов, функционирующих в хозяйственной системе страны, определяются важностью задач, которые должны выполнять СЭЗ в национальной экономике. Организация СЭЗ направлена в первую очередь на то, чтобы:

- создавать благоприятные условия для активизации совместной с зарубежными партнерами деятельности по увеличению экспортно-импортных возможностей региона и национальной экономики в целом;
- расширять торгово-экономическое сотрудничество с зарубежными странами, СЭЗ регионов и страны, где они созданы;
- формировать новый научно-промышленный аппарат с целью накопления и тиражирования передового опыта в области производства высококачественной наукоемкой продукции и привлечения высоких технологий с последующей передачей результатов для широкого применения в национальной экономике и на мировом рынке;
- более рационально и эффективно использовать земельные и природные ресурсы региона, развивать инфраструктуры на территории СЭЗ и на сопряженных с ней территориях;
- привлекать положительный зарубежный управленческий опыт с целью его распространения на предприятиях и в организациях страны;
- практически обучать отечественных специалистов приемам и методам современного бизнеса; заниматься переподготовкой кадров для удовлетворения потребностей предприятий и организаций, расположенных на территории СЭЗ и сопряженных территориях;
- расширять число иностранных туристов, особенно из тех стран, где сложились крупные общины (диаспоры), родственные национальностям страны, где расположены СЭЗ.

В общем плане СЭЗ — это:

- мощный фактор ускорения социально-экономического, научно-технического, технико-технологического, организационного и кадрового совершенствования национальной экономики;
- связующее звено между передовым мировым опытом хозяйствования и состоянием жизнедеятельности конкретной страны. Они содействуют выходу страны на мировой уровень, внедрению в ее экономику последних достижений научного и социального прогресса;
- своеобразный «эталон» прогрессивных форм организации производства, труда и управления, внедрения современной техники и технологии;
- известный «стандарт» решения задач социально-культурного и коммунально-бытового обслуживания населения;
- условие расширения внутреннего (национального) рынка, наполнения его высококачественными товарами и услугами;
- источник поступления иностранных инвестиций, идущих на развитие национальной экономики, активизатор вовлечения в хозяйственный оборот всех видов местных ресурсов (финансовых, материальных, трудовых и природных);
- стимулятор деловой активности и предпринимательской инициативы в национальной экономике;
- территория формирования нового экономического мышления, новой социальной психологии, характерных для рыночной экономики;

- «поле» экспериментирования и «полигон» отработки решений в области социальной поддержки и социальной защиты населения страны;
- фактор укрепления геополитических интересов страны, создающий региональные «полюсы роста» и другие формы приграничного сотрудничества;
- ускоритель структурных преобразований в национальном хозяйстве;
- один из главных источников роста экспортного потенциала национальной экономики и поступлений валютной выручки;
- предпосылка повышения доходности предприятий и занятости населения страны.

27.1. Сущность и типы свободных экономических зон

Само понятие «СЭЗ» весьма многоаспектно. Поэтому трактуют его по-разному. СЭЗ можно рассматривать в контексте характеристики одного из ее типов, но гораздо чаще это понятие носит собирательный характер, заменяя собой множество других. Это связано с тем, что в основе толкования понятия СЭЗ лежит множество самых разнообразных критериев. Как правило, сам набор критериев очень пестр и при их выборе учитываются исторические, национальные, геополитические, экономические, социальные и другие особенности стран, включая сугубо ментальные характеристики отдельных регионов.

Отечественный опыт свидетельствует, что СЭЗ ориентированы не только на поощрение предпринимательской деятельности, но и на активизацию всей системы национальных, исторических, социальных и прочих факторов, определяющих, с одной стороны, возможный вклад региона СЭЗ в экономику страны, а с другой — уровень производительных сил и производственных отношений рыночного типа региона, где размещается СЭЗ.

СЭЗ любого типа — особое территориально-хозяйственное и административно-территориальное образование. В различных странах мира используются самые разные обозначения СЭЗ. Так, в России и других странах СНГ чаще всего встречаются понятия «свободная экономическая зона», «зона свободного предпринимательства», «зона наибольшего благоприятствования в торговле», «свободная таможенная зона», «зона свободной торговли» и т. д. В Литве употребляется название «свободная экономическая зона», а также «зона свободного предпринимательства и торговли». В КНР широко распространена практика «специальных экономических зон», «открытых прибрежных городов», «районов экономического развития». На Украине, как и в КНР, приняты термины «специальная экономическая зона» и «специальная (свободная) экономическая зона». Южная Корея ввела в оборот понятия «зона свободного экспорта», «свободная зона», Турция — «зона свободной торговли», Японии — «технополисы». В развивающихся странах действуют «свободные промышленные зоны», странах Западной Европы — такие СЭЗ, как «портовые города» или «города-порты». Развитие отраслей и производств, связанных с обеспечением обороноспособности, технической и технологической безопасности страны, привело к созданию СЭЗ типа «наукоград», «город-завод» и ряда других.

Тип СЭЗ в той или иной стране во многом зависит от так называемой «зональной» политики, проводимой правительством этой страны в отношении своих конкретных территориально-хозяйственных или административно-территориальных единиц.

Под СЭЗ следует понимать часть территории страны, на которой по инициативе центральных либо местных органов власти на основе соответствующего «пакета» законодательных и нормативных актов с учетом взаимовыгодных интересов сторон устанавливается льготный режим инвестирования, налогообложения, финансирования, кредитования, а также особый визовый, валютный и таможенный режимы, определяются законодательные и организационные гра-

ницы, специализация и приоритеты развития отраслей и производств в интересах общества и государства.

Существующие в мире «семейства» СЭЗ можно разделить на несколько типов.

1. Зоны свободной торговли.
2. Промышленно-производственные или предпринимательские зоны.
3. Торгово-промышленные зоны.
4. Техничко-разрабатывающие зоны или технико-внедренческие зоны.
5. Функциональные (специализированные) зоны.
6. Комплексные зоны или зоны комплексного развития территории.
7. Совместные с другими странами особые экономические зоны.

В рамках отдельных типов СЭЗ можно выделить специфические группы. Любая СЭЗ, независимо от типовой принадлежности, обладает своим менталитетом и уникальна по своим социально-экономическим и территориальным условиям.

Зоны свободной торговли (ЗСТ) представляют собой разнообразные территориальные образования, обычно выводимые за пределы национальной таможенной территории. Такие СЭЗ осуществляют различные торговые сделки и связанные с ними операции по складированию, упаковке, простейшей доработке, маркировке, контролю качества, расфасовке, комплектации партий ввозимых в эту страну и вывозимых из нее продовольственных товаров. Часто такие СЭЗ предоставляют и другие торговые и посреднические услуги. Если СЭЗ работает на вывоз товаров, она имеет статус «зоны внешней торговли» (ЗВТ) или «свободной внешнеторговой зоны» (СВТЗ). Если в зоне преобладает ввоз продукции, то это «зона внутренней торговли» или «свободная внутриторговая зона», т. е. также СВТЗ. Следовательно, понятия семантически совпадают, хотя их содержание прямо противоположно, как противоположны сами процессы экспорта и импорта товаров. Если же деятельность СЭЗ носит смешанный характер, т. е. доли ввоза и вывоза примерно равны, то их чаще называют «свободными таможенными зонами» (СТЗ).

ЗСТ всех типов организуются в морских и речных портах, в аэропортах, на крупных железнодорожных приграничных станциях, автострадах, вблизи «таможенных городов» и т. п. В таких СЭЗ отечественные и зарубежные предприниматели могут осуществлять таможенные операции, беспрепятственно вывозить и ввозить товары, перегружать и складировать их, расфасовывать и продавать оптовыми партиями и в розницу. В Германии, Франции, Великобритании, Греции, Югославии, Болгарии, Румынии, Нидерландах и других странах Европы, где морское и речное торговое дело имеет многовековые традиции, можно насчитать десятки городов-портов, имеющих статус ЗСТ. Например, только в Германии их 6 (Бремен, Гамбург, Бремерхафен, Киль, Кунсхафен, Этден). Поэтому для обозначения этого типа СЭЗ в мировой практике встречаются понятия «свободные торговые порты», «свободные портовые зоны», «таможенные зоны», «свободные порты» и т. д. Их деятельность насчитывает уже несколько столетий.

В КНР с 1984 г. действует 14 так называемых «открытых прибрежных городов» (ОПГ). Принято считать, что преимущества всех типов СТЗ состоят в быстрой окупаемости вкладываемых стартовых капиталовложений, других видов расходов (затрат) и сравнительно оперативной и простой организации инфраструктуры (обустройство территории, установка границ и т. п.)

Промышленно-производственные или предпринимательские зоны (ППЗ или ПЗ) характеризуются тем, что в них создаются предприятия, где производятся товары на экспорт на основе импортируемых полуфабрикатов, комплектующих изделий и других компонентов либо на тех же основах выпускается так называемая импортозамещающая продукция для внутреннего рынка. Как правило, на предприятиях ППЗ (или ПЗ) осуществляется сборка готовой про-

дукции, реализуемой в основном в близлежащих странах и в первую очередь в стране-экспортере капитала. Первоначально предприятия таких СЭЗ обрабатывают импортируемые полуфабрикаты и компоненты, а также собирают и изготавливают какую-либо продукцию с обязательным ее экспортом. В дальнейшем они производят товары, используя уже местное сырье и импортную технику и технологию для нужд внутреннего рынка. Эти СЭЗ создаются как территории со специальным таможенным режимом, где действуют определенные налоговые, финансовые и другие льготы. Подобный тип СЭЗ наиболее распространен в КНР и Южной Корее, где они носят название «специальных экономических зон» (СПЭЗ).

ППЗ иногда называют «зонами промышленной обработки» (ЗПО), иногда — просто «производительными зонами» (ПЗ), но чаще — «свободными экспортными зонами» (СЭКЗ) или «зонами свободного импорта» (ЗСИ). Деятельность таких СЭЗ направлена главным образом на активизацию процессов возрождения национальной экономики, поэтому они получили преимущественное распространение в странах Африки, Латинской Америки, Юго-Восточной Азии.

Без учета семантических особенностей названий, по признакам преобладания внешнего или внутреннего сбыта производимой на территории продукции ППЗ можно подразделить на следующие группы:

- зоны замещения импорта (преимущественная ориентация на внутренний рынок);
- зоны экспортной ориентации (преимущественное удовлетворение потребностей внешнего рынка);
- экспортно-импортные зоны (разноправленные каналы реализации продукции равны или не слишком отличаются по объемам).

Торгово-промышленные зоны (ТПЗ), как свидетельствует само их название, являются своеобразной комбинацией ЗСТ и ППЗ. На их территории вводятся визовый, таможенный, финансово-кредитный, а также валютный режимы, призванные создать наиболее благоприятные условия деятельности предприятий-резидентов СЭЗ. ТПЗ получили широкое распространение в США. Ныне этот опыт тиражируется в качестве «зоны производства и свободной торговли» (ЗПиСТ) в другие государства.

Технико-разрабатывающие и технико-внедренческие зоны (ТРЗ и ТВЗ) представляют собой территориальные образования (анклавы), использующие национальные научные кадры и зарубежных специалистов, связанные общностью целей и задач НТП, пользующиеся единой системой налоговых и финансово-кредитных льгот. Такие типы СЭЗ в США называют «технопарками», в Японии — «технополисами», в России и в других странах СНГ — «научоградами». Встречаются и более оригинальные названия подобных территориальных образований, например, всемирно известная «Кремниевая долина» в Калифорнии (США) или не менее известный «Исследовательский треугольник» в Северной Каролине (США). К образованиям подобного типа можно присоединить и наши так называемые «номерные города — заводы» типа Арзамас — 16; Красноярск — 26 и ряд других. К ним же относятся и повсеместно возникавшие в начале 80-х гг. в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии «научные парки».

ТВЗ и ТРЗ всех видов и прежде всего «технопарки» в США, «технополисы» в Японии, «научные парки» в новых индустриальных странах и других государствах пользуются широкой и всесторонней поддержкой государства, включая прямые инвестиции из государственного бюджета на развитие инфраструктуры, налоговые льготы и льготные кредиты. Главная цель их создания и функционирования — стимулировать инновационную деятельность всех видов (от разработки до внедрения включительно) и повышать эффективность НТП в целом, а не только отдельных направлений науки и техники.

В связи с этим интересно выделить некоторые национальные особенности СЭЗ этого типа. Так, в технопарках США за счет собственного и привлекаемого из других стран интеллектуального ресурса образуется интеллектуальный потенциал нового качества. Комбинации интеллектуальных возможностей различной национальной направленности позволяют формировать коллективы с новым мышлением, способные разрабатывать продукты нового качества. Здесь складывается новый тип предпринимательской деятельности.

Японские технополисы — это своего рода генераторы интеллектуальной потенции, способные благодаря комбинации своих элементов создать иное мышление, позволяющее получать продукты, не имеющие аналогов.

Сказанное можно в полной мере отнести и к российскому опыту наукоградов. Наукограды возникли в СССР в первые послевоенные годы (а некоторые еще и в годы Великой Отечественной войны) как условия для развития какого-то направления науки или техники. Например, Центр ядерных исследований и производств в Арзамасе-16 (Нижегородская обл.), центры биологических исследований в Пущино и Протвино (Московская обл.), Центр ядерных исследований и производств в Красноярске-26 (Красноярский край), Центр ядерных исследований в Дубне (Московская область.), известные центры в городах Обнинск (Калужская обл.) и Зеленоград (Московская обл.).

Определенный интерес представляют «функциональные зоны» (ФЗ) как наиболее многочисленные и пестрые группы СЭЗ. К ним относятся прежде всего банковские, страховые, рекреационно-туристские, историко-культурные, экологические и другие сервисные СЭЗ.

В таких административно-территориальных образованиях устанавливается специальный режим для того вида предпринимательской деятельности, на котором специализируется каждая конкретная функциональная зона, а также особый режим пребывания в ней клиентов. Например, «свободные банковские зоны» (СБЗ) и «свободные страховые зоны» (ССЗ) представляют собой территории, в пределах которых можно осуществлять предпринимательскую деятельность, имея дело с иностранными и отечественными клиентами, отечественным и иностранным капиталом. Здесь практически отсутствует контроль за обменом иностранных валют, движением капитала в форме денег, недвижимости, ценных бумаг и т. п.

СБЗ и ССЗ получили наибольшее распространение и обрели наивысшую форму своей зрелости в экономически развитых странах, имеющих давние традиции функционирования различных форм капитала и предпринимательской деятельности, а также в тех новых индустриальных странах, где высок уровень деловой активности и концентрации международного капитала. Примерами могут служить банковские компании в Швейцарии и Люксембурге, система банковских и страховых организаций в США, Франции, Германии, Великобритании, а также страховые и банковские фирмы в Сингапуре, Гонконге, Бахрейне, Тайване, на Филиппинах. Отличительная черта СБЗ и ССЗ — высокая степень развития инфраструктуры территории.

Такие виды сервисных СЭЗ, как «офшорные зоны» (ОФЗ) дают возможность юридическим лицам, не ведущим на территории самой СЭЗ хозяйственной и другой предпринимательской деятельности, пользоваться упрощенным режимом регистрации, налоговыми льготами, выполнять валютные расчеты с клиентами и иностранными государствами.

По мере развития многоаспектного сотрудничества повышается роль и значение такого вида сервисных СЭЗ, как «рекреационно-туристские зоны» (РТЗ) и традиционные, имеющие многолетнюю историю зоны игорного и развлекательного бизнеса. Они образуются в тех регионах, которые известны своими культурными, религиозными, историческими и другими традициями. Иногда их называют «особыми историко-культурными центрами» (ОИКЦ).

РТЗ характеризуются тем, что, имея прекрасные (часто уникальные) природно-климатические условия для отдыха, лечения, спорта, они обладают еще и развитыми транспортными и коммуникационными связями, налаженной системой медицинского и туристского обслуживания, куда входят санатории, пансионаты, мотели, кемпинги и т. д. Примерами такого рода могут быть городки-курорты в Швейцарских и Итальянских Альпах, курорты Средиземноморья, Канарских, Багамских и Сейшельских островов и т. д. К СЭЗ такого типа можно отнести территорию Кавказских Минеральных Вод, Крымское побережье Черного моря, Балтийские курорты стран Балтии.

ЗИБ и ЗРБ имеют давнюю традицию. Известны их мировые центры, такие, как Монако, Лас-Вегас (США), Канн (Франция). Функциональная направленность этого типа СЭЗ предполагает ориентацию принимающих стран на получение иностранной валюты, а также обеспечение должного международного и национального контроля за развитием этого сложного бизнеса.

В ОИКЦ предпринимательская деятельность сочетается с заботой о национальных, исторических, религиозных, культурных и других особенностях. Поэтому работа в них связана с выполнением культовых ритуалов и традиций, там успешно развиваются народные промыслы и самобытное творчество.

«Комплексные зоны» (КЗ), как правило, масштабны и достаточно разнообразны. У них большая территория, значительное по численности население. Они вносят ощутимый вклад в национальное хозяйство и в международные экономические связи страны. Например, специальная экономическая зона Шеньчжень в КНР имеет площадь 328 кв. км, а население — 1 млн чел. Другая такая же китайская зона — Хайнань занимает всю территорию крупного острова, где проживает 6,5 млн чел.

К числу российских СЭЗ этого типа относятся: «Янтарь», объединяющая население, территорию и хозяйственный комплекс Калининградской области, «Алтай» (Кемеровская область), «Садко» (Новгородская область), СЭЗ Сахалинской области.

Совместные с другими странами свободные экономические зоны (СССЭЗ) — сравнительно новый тип мирового «семейства» СЭЗ. Толчок их развитию дали процессы распада ряда стран, а также объединения государств в региональные сообщества. СССР призваны играть роль структур, где реализуются прежде всего геополитические интересы и удовлетворяются потребности в продукции и услугах тех государств, которые стали «продуктом распада» ранее существовавших крупных образований, имевших исторически сложившуюся систему разделения труда, комплекс единого многонационального хозяйства.

СССЭЗ как определенный тип СЭЗ целесообразно создавать для восстановления утраченных экономических, производственно-технологических и других связей. Их можно считать своеобразными «стыковыми узлами» утерянного единого экономического, производственно-технологического, политического, валютного пространства. СССР может быть и многострановым (более двух участников) образованием.

Статус СЭЗ требует жесткой организации их границ, регламентированного и ограниченного доступа на их территорию. В зависимости от степени жесткости СЭЗ следует считать свободными, закрытыми или специальными. Например, действующие с 1980 г. в КНР «специальные экономические зоны» (СПЭЗ) являются собой типичный образец зон закрытого типа. Для них характерна автономия местных властей, значительная свобода от центрального правительства в формировании экономической политики региона и автономное действие законов, регулирующих отдельные стороны хозяйствования и жизнедеятельности на территории. Кроме того, в них существуют свои внутренние границы, которые нельзя пересекать, не имея специального документа. В то же время другой тип китайских СЭЗ — «открытые прибрежные города» (ОПГ) — практиче-

ски не имеет своего автономного законодательства и жестких границ. В ОПГ приезжают без специальных паспортов и разрешений.

В настоящее время существует два различных подхода к организации СЭЗ независимо от ее типа: территориальный и функциональный. Из этих подходов следует, что в любой СЭЗ как на обособленной территории страны можно распространить установленные права и льготы на все суверенные субъекты хозяйствования (резидентов СЭЗ), а можно — лишь на те из них, которые определяют экономическое «лицо», ту или иную специализацию экономики.

27.2. Организационно-экономический механизм развития свободных экономических зон в России

Механизм деятельности СЭЗ должен быть адекватен рыночным условиям хозяйствования и регулироваться как общими, обязательными для выполнения всеми хозяйствующими на территории страны субъектами, так и специальными, действующими лишь на территории СЭЗ законодательными нормативными актами. Иными словами, он должен включать в себя две взаимосвязанные и взаимообусловленные составляющие: организационную (субъективную) и экономическую, что, собственно, и дает этому механизму его название.

Для координации всех сторон деятельности СЭЗ разрабатывается концепция зоны, т. е. научно обосновывается прошлое, настоящее и будущее территории, отводимой под СЭЗ. Формирование концепции СЭЗ предполагает:

- определение места, размеров и границ создаваемой СЭЗ и входящих в нее подразделений;
- выбор критериев оценки приоритетов в развитии хозяйства СЭЗ и отдельных ее составляющих;
- выявление общих принципов и особенностей формирования органов управления СЭЗ;
- уточнение правовых основ, форм и методов взаимоотношений органов управления СЭЗ с вышестоящими органами государственного и хозяйственного руководства страны и прилегающих к СЭЗ территорий и субтерриторий;
- согласование особенностей налоговой, таможенной, финансовой, инвестиционной, социально-демографической, экологической, научно-технической и другой политики в рамках территории самой СЭЗ и связанных с ее деятельностью субтерриторий и прилегающих территорий;
- решение вопросов экспортно-импортной и прочей внешнеэкономической деятельности подразделений, расположенных на территории СЭЗ.

Разработка концепции СЭЗ в целом, реализация содержащихся в ней конкретных мероприятий имеют многофункциональное и долгосрочное назначение. Во-первых, на основе концепции должно оцениваться любое мероприятие в области многоаспектной жизнедеятельности СЭЗ. Во-вторых, концепция как система наиболее значимых и реально воплощаемых целей социально-экономического развития территории СЭЗ отражает пути, способы, формы, методы и средства скоординированного воздействия государственных (центральных) органов на происходящие процессы.

При необходимости в содержание концепции вносятся соответствующие уточнения с обязательным обоснованием причин, их вызывающих, определяются новые цели и задачи, намечаются более рациональные пути реализации отдельных мероприятий и положений самой концепции.

Практика разработки механизма СЭЗ свидетельствует о том, что его центром является финансово-экономическая деятельность СЭЗ. Эта деятельность связана прежде всего с решением вопросов юридического статуса СЭЗ, выбором организационных и экономических основ ее развития. Важнейшую роль при

этом играет налоговая политика государства в тесной увязке с финансово-кредитной политикой, с вопросами денежного обращения, включая различные аспекты конвертируемости рубля, обращения на территории СЭЗ национальных и зарубежных валютных средств. При формировании налоговой политики СЭЗ исходят из общих принципов построения финансовых отношений отдельного хозяйственного комплекса с государством, с его кредитными, таможенными и налоговыми органами.

В государствах, образованных на территории бывшего СССР, до сих пор не определен правовой статус, не сформулированы принципы организации и деятельности СЭЗ, хотя достаточно представительное число СЭЗ уже действует в РФ.

Механизм СЭЗ может эффективно работать лишь при соблюдении ряда важнейших принципов.

1. Любая СЭЗ должна создаваться, функционировать и развиваться как автономная хозрасчетная единица страны.

2. Как автономная хозрасчетная единица СЭЗ должна строить свою деятельность на собственном бюджете.

3. Доходная часть бюджета СЭЗ должна складываться из:

а) налоговых поступлений от предприятий, объединений, организаций и частных лиц, расположенных или проживающих на территории СЭЗ;

б) поступлений от таможенных сборов;

в) поступлений от собственной предпринимательской деятельности;

г) средств государственного бюджета, передаваемых для нужд СЭЗ (прежде всего развития объектов социальной инфраструктуры) в виде долгосрочного кредита;

д) средств спонсоров — попечительских, благотворительных и других организаций.

4. Все финансовые отношения расположенных на территории СЭЗ предприятий, организаций и других юридических лиц с государственным бюджетом опосредуются администрацией и собственным бюджетом. Это важнейшее условие экономической самостоятельности и эффективного управления на территории СЭЗ.

5. Пространство между внешней и внутренней границами СЭЗ — территория, учитываемая при введении разного рода налоговых льгот для юридических лиц, связанных с деятельностью СЭЗ.

6. Все предприятия СЭЗ должны функционировать в рамках бюджетных ограничений, без централизованного дотационного вмешательства и без субсидий со стороны государства.

7. Одна из важнейших форм укрепления СЭЗ — широкое применение практики налоговых кредитов, предусматривающей, что в течение определенного срока все налоги и бюджетные платежи, собранные на территории СЭЗ, остаются в распоряжении зональных органов управления. Это позволяет увеличить размеры финансирования на развитие хозяйства в СЭЗ и создать более благоприятные (с точки зрения эффективности, окупаемости и прибыльности) условия для вложения капиталов, чем условия их вложения в ближайших странах, дает возможность повысить конкурентную активность каждой конкретной СЭЗ в инвестиционной сфере.

В этой связи иностранным и отечественным инвесторам предоставляются следующие налоговые льготы:

— беспошлинный импорт в СЭЗ сырья, полуфабрикатов, машин и оборудования для организации экспортного производства, беспошлинное хранение и переработка транзитных грузов;

— различного рода скидки со ставок таможенного тарифа на внешней и внутренней границах СЭЗ;

- освобождение от уплаты подоходного налога на определенное количество лет (часто от 5 до 20 лет); уменьшение ставок налогообложения и арендной платы;
- полное или частичное освобождение от налога реинвестируемых прибылей на несколько лет (обычно 5–10 лет);
- полное или частичное освобождение от налога переводимых за рубеж прибылей;
- освобождение от уплаты имущественного налога на собственность и налога с оборота;
- возможность самостоятельно определять сроки амортизации;
- отмена налогов на доход иностранного персонала, работающего в зоне;
- безлицензионный вывоз за границу собственной продукции иностранных фирм и ввоз ее для собственных нужд.

Льготный режим налогообложения — важное условие, стимулирующее привлечение в СЭЗ иностранных и отечественных инвестиций. Существуют две основные формы иностранного капитала, разрешенного к вывозу, а следовательно, и ввозу в СЭЗ:

1) предпринимательский капитал, связанный с производственным инвестированием;

2) ссудный капитал, представляющий собой внешнее кредитование.

Предпринимательский капитал используется, в частности, в виде предприятий смешанной формы собственности, совместных предприятий и т. п. С этой точки зрения СЭЗ представляет широкое поле деятельности для бизнесменов, прежде всего в области изготовления наукоемкой продукции, сувенирного производства, оказания услуг рекреационного характера. Налоговые льготы способствуют либерализации прямых иностранных вложений в предприятия, банки и их филиалы, в движимое и недвижимое имущество, природные ресурсы, а также портфельных иностранных инвестиций — в ценные бумаги, банковские вклады и страховые полисы.

Льготный режим налогообложения имеет и другую сторону: он способствует реинвестициям полученной прибыли в экономику СЭЗ, а через механизм ее взаимодействия с национальной экономикой — и в хозяйственную деятельность на остальной территории страны.

27.3. Основные формы и методы реализации экономического механизма свободных экономических зон России

Действие экономического механизма определяется той пространственной средой, которая заключена между внутренней и внешней границами СЭЗ.

В соответствующих нормативных актах Правительства РФ, субъектов Федерации, местных органов устанавливается комплекс льгот финансово-кредитного, налогового, экспортно-импортного, имущественного и иного характера, предусматривающий, в частности, что:

- иностранные инвестиции пользуются правовой защитой, причем их режим не может быть менее благоприятным, чем режим, устанавливаемый для имущества и имущественных прав юридических лиц и граждан России;
- не допускается какая-либо дискриминация предприятий с иностранными инвестициями по сравнению с действующими в РФ предприятиями;
- запрещаются не предусмотренные законом меры по принудительному изъятию иностранных инвестиций;
- не разрешается секвестр инвестированного имущества, за исключением временного приостановления права его вывоза до погашения инвестором его обязательств;

— принудительные изъятия осуществляются только по решению суда при условии выплаты компенсации.

Иностранным инвесторам предоставляется право осуществлять вложения капитала на территории СЭЗ путем:

- долевого участия в предприятиях, организуемых с отечественными юридическими лицами и гражданами;
- приобретения имущества, акций и других ценных бумаг;
- приобретения прав пользования земельными участками на основе соглашения о долгосрочной аренде в соответствии с действующим законодательством, а также других имущественных прав.

Иностранные юридические лица и граждане, так же как и российские, имеют право получать кредиты иностранных банков, фирм и организаций (по согласованию с Центральным банком РФ), привлекать иностранные страховые компании для осуществления страховых сделок.

В СЭЗ действует упрощенный порядок экспортно-импортных операций, обеспечивающий следующие гарантии:

- освобождение от квот и лицензий при вывозе за рубеж товаров, произведенных в СЭЗ, за исключением ограничиваемых законодательством;
- освобождение от квот и лицензий импорта товаров и услуг в СЭЗ, кроме предметов и товаров, ограничиваемых специальными правилами и межправительственными соглашениями;
- предоставление участникам СЭЗ права осуществлять товарообменные (бартерные) и посреднические операции с товарами и услугами, производимыми в СЭЗ;
- особый таможенный режим на территории СЭЗ, предполагающий освобождение от пошлины импортируемых и экспортируемых участниками СЭЗ товаров, кроме предметов роскоши и тех товаров, экспортно-импортные операции по которым оговариваются особыми правилами и соглашениями.

В СЭЗ вводятся особые налоговые льготы:

- предприятия приоритетных направлений деятельности с долей иностранных инвестиций более 30% в первые 5 лет освобождаются от налога, а в последующие 5 лет выплачивают налог на прибыль на 50% ниже норм, установленных действующим законодательством;
- вновь создаваемые предприятия приоритетных направлений деятельности и предприятия с долей иностранных инвестиций более 30% полностью освобождаются от выплаты налогов на прибыль и вывозимую за рубеж часть прибыли на 5 лет.

Участники СЭЗ не платят:

- отчисления в бюджет с части прибыли, реинвестируемой на территории СЭЗ в развитие производства, социальной сферы и инфраструктуры, используемой на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, направляемой на подготовку и переподготовку кадров;
- налог на экспорт и импорт продукции, произведенной и потребляемой СЭЗ.

В отношении участников СЭЗ не регламентируется предельный уровень рентабельности и отсутствует государственное регулирование расходования средств, направляемых на потребление.

Иностранная валюта, зарабатываемая предприятиями СЭЗ в первые 5 лет функционирования, остается в их полном распоряжении, за исключением 5% отчислений в валютный фонд, создаваемый местными органами исполнительной власти.

Иностранным инвесторам, действующим в СЭЗ, гарантируется после выплаты установленных налогов свободный перевод за границу всех сумм в иностранной валюте, получаемых ими в виде прибыли, а также от продажи всей

или части доли в уставном фонде предприятий с иностранными инвестициями, в связи с выходом из него или ликвидацией предприятий.

Иностранные инвесторы обычно имеют валютные и рублевые текущие и расчетные счета как в государственных, так и в коммерческих банках СЭЗ с правом расходования имеющихся на них средств в соответствии с действующим законодательством.

На территории СЭЗ между ее участниками допускаются расчеты в иностранной валюте в безналичной форме в соответствии с законодательством о регулировании валютных операций.

С целью сосредоточения необходимых финансовых ресурсов для развития инфраструктуры СЭЗ создается некоммерческий фонд развития (Фонд развития СЭЗ). В течение пяти лет деятельности СЭЗ в этот фонд направляется 100% всех налогов и платежей, подлежащих перечислению в бюджет РФ, а также — 50% средств, полученных за счет приватизации государственного имущества на территории СЭЗ.

Положение о Фонде развития СЭЗ утверждается в порядке, предусмотренном законом.

До принятия залогового законодательства РФ иностранным инвесторам предоставляются в порядке, определяемом местной исполнительной властью, дополнительные гарантии в виде залога имущества, относящегося к собственности территории СЭЗ.

Условия труда иностранных работников предприятий, учреждений и организаций-резидентов СЭЗ определяются в индивидуальных трудовых договорах (контрактах). Полученные этими работниками доходы в иностранной валюте после уплаты налогов могут беспрепятственно переводиться ими за границу.

Предприятия, учреждения и организации СЭЗ имеют право начислять заработную плату работника в иностранной валюте, переводя ее на специальные счета в банки и выплачивая в виде именных чеков, расчетно-кредитных карточек и других безналичных платежных средств для использования в специальных магазинах СЭЗ, а также за рубежом.

Российские рабочие и специалисты — местные граждане и приезжающие из других регионов страны — могут работать на контрактной основе на предприятиях и в организациях СЭЗ. Вводится режим выезда и въезда граждан.

В СЭЗ формируется разветвленная банковская система, в том числе совместные и полностью принадлежащие иностранным инвесторам банки, страховые компании или их филиалы. По мере возрастания деловой активности в СЭЗ создается ряд бирж, прежде всего фондовая и товарная биржи.

Таким образом, в основу экономического механизма положены финансовые рычаги, учитывающие особенности деятельности хозяйствующих субъектов на территории СЭЗ и связанных с ней территориях:

- налоговые кредиты;
- «налоговые каникулы»;
- преференции;
- льготное налогообложение.

Налоговые кредиты как часть экономического механизма СЭЗ представляют собой сумму всех денежных средств из числа налогов и бюджетных платежей, собранных на территории СЭЗ, которая в течение определенного срока, устанавливаемого в специальном законодательном порядке, остается в распоряжении органов управления СЭЗ. Средства, формируемые в результате введения практики налоговых кредитов, должны использоваться исключительно на развитие производства, вспомогательной и социальной инфраструктур СЭЗ.

«**Налоговые каникулы**» представляют собой период времени, в течение которого хозяйствующие субъекты СЭЗ освобождаются от уплаты налогов. «На-

логовые каникулы» — наиболее распространенная форма стимулирования всех форм предпринимательской деятельности СЭЗ.

Для хозяйствующих субъектов, действующих на территории любой СЭЗ и связанных с ней территориях, «налоговые каникулы» могут быть введены на разные периоды: 5, 10, 20 лет.

«Налоговые каникулы» могут распространяться на такие показатели деятельности, подлежащие налогообложению, как:

- прибыль от предпринимательской деятельности;
- дивиденды;
- налог на индивидуальные доходы физических лиц;
- имущественный налог;
- арендная плата за землю и другое имущество, без чего невозможно начинать предпринимательскую деятельность в зоне.

Преференции — это система налоговых и других льгот (например, торговых), с помощью которой органы хозяйственного управления РФ расположенных на территории СЭЗ субъектов Федерации могут эффективно регулировать экономическую деятельность СЭЗ.

Преференции как метод государственного воздействия на экономическую деятельность российских СЭЗ ограничиваются: во-первых, нормативами налоговых и других (выборочных) платежей в государственный и местный бюджеты; во-вторых, установленными ставками таможенных тарифов на внешней и внутренней границах СЭЗ. При этом порядок налогообложения СЭЗ, уровень ставок налогов и платежей в государственный и местный бюджеты должен определяться в каждом конкретном случае исходя из специфики СЭЗ, специализации ее хозяйственного комплекса, а также наличия на ее территории производственных мощностей, уровня и перспектив развития вспомогательной и социальной инфраструктур и т. п.

Такой подход позволяет через дифференцированные налоговые ставки выявлять отраслевые приоритеты для отечественных и иностранных инвесторов. Приоритетными отраслями и субъектами хозяйствования в СЭЗ, с точки зрения инвестиций, становятся либо отрасли специализации региона СЭЗ, уже сложившиеся до момента ее официального юридического признания, либо те отрасли и производства, продукция которых является дефицитной для РФ, ее субъектов, региона, самой СЭЗ, либо предполагается к производству как условие создания конкретной СЭЗ.

Практика снижения ставок налогов — одна из форм повышения эффективности предпринимательской деятельности в СЭЗ. Этот вид преференций предполагает следующие уровни понижения ставок подоходного налога относительно установленных законодательством ставок налога: 10–15%; 16–25; 26–35; свыше 35%.

В силу специфики различных форм предпринимательской деятельности экономический механизм СЭЗ предусматривает и определенные процентные скидки со ставок налогов. Такими скидками могут быть следующие уровни налогов: 3–5%; 5–10; 11–15; 16–30; 31–50; свыше 50%.

Важной формой преференции может стать предельная сумма дохода субъектов хозяйствования в СЭЗ. Эти предельные суммы должны определяться администрацией СЭЗ на основе специального экспертного анализа условий и особенностей конкретного вида и субъекта хозяйственной деятельности. Средства, превышающие размеры предельных доходов, облагаемых налогами, должны быть направлены на развитие предпринимательской деятельности в СЭЗ.

Основаниями для определения величины доходов, не облагаемых налогом, могут быть:

- спонсорские взносы на решение социальных задач и развитие подразделений социальной инфраструктуры хозяйства зоны;

- затраты на подготовку и переподготовку рабочей силы;
- расходы на освоение новой прогрессивной техники и технологии, других приоритетов зоны, субъектов Федерации и самой РФ.

Одна из форм преференций СЭЗ — свободный (после установленного законодательством периода) перевод прибыли или вывоз товаров (при наличии лицензий и квот) за рубеж.

Для создания благоприятных условий функционирования и ускорения притока иностранных и отечественных инвестиций в хозяйство СЭЗ в регулирующих деятельность предприятий и организаций нормативных актах Правительства РФ, ее субъектов, местных органов власти также устанавливается комплекс льгот. Они, в частности, предусматривают, что:

- иностранные инвестиции пользуются правовой защитой, причем их режим не может быть менее благоприятным, чем режим, установленный для имущества и имущественных прав граждан РФ;
- виды и размеры так называемых местных налогов устанавливают местные органы власти, которые регулируют периодичность пересмотра перечня налогов, их видов и размеров;
- направления эффективного вложения капитала должны зависеть от размеров СЭЗ, ее проектируемой специализации, численности занятых, конфигурации промышленных, сельскохозяйственных, жилищных, коммунальных и других объектов.

27.4. Организация управления процессами создания, функционирования и развития свободных экономических зон

Организационная составляющая механизма СЭЗ имеет не менее важное значение, чем экономическая. Она определяет содержание и задачи органов управления. С ее помощью решаются самые разнообразные вопросы экономического, юридического, социального, организационного и иного характера, связанные с вовлечением в хозяйственный оборот ресурсов, предполагаемыми этапами и сроками создания, периодом действия конкретной СЭЗ. Как свидетельствует отечественный и зарубежный опыт, реальный срок формирования полноценной СЭЗ составляет до 10 и более лет. Процесс проходит, как правило, четыре стадии развития.

1. Стадия создания (около 5 лет). На этой стадии обычно формируется инфраструктура, происходит наиболее активный приток иностранных и отечественных капиталовложений.

2. Стадия развития (3–4 года). Сокращение притока внешних инвестиций компенсируется быстрым ростом их внутренних источников, базирующихся на расширении экспортных возможностей предприятий СЭЗ.

3. Стадия зрелости (10–12 лет). Практически полностью прекращается приток иностранных капиталовложений вследствие заполнения свободных «ниш» на инвестиционном рынке. Происходит лишь смена участников: мелкие фирмы могут вытесняться более крупными. Обычно более устойчивыми, рассчитанными на длительный период становятся хозяйственные связи предприятий — резидентов СЭЗ с предприятиями, расположенными за ее пределами. Одновременно замедляются темпы роста экспорта.

4. Стадия трансформации. Сокращается или вообще прекращается приток иностранных инвестиций из-за сближения режима хозяйствования в СЭЗ с режимом национальной экономики, истечения срока налоговых льгот в СЭЗ и усиления позиций национального капитала. Завершение четвертой стадии формирования СЭЗ обычно становится началом ее преобразования в другие формы государственного регулирования регионального развития.

Опыт свидетельствует, что созданием, деятельностью и развитием зоны должен заниматься единый орган административного управления — административный совет СЭЗ, который наделяется соответствующими правами. Совет должен действовать на основании положения об административном совете СЭЗ. Положение об административном совете любой российской СЭЗ утверждается Правительством РФ.

В состав административного совета СЭЗ входят руководители и ведущие специалисты корпораций субъектов Российской Федерации, представители основных предприятий и учреждений, размещаемых в СЭЗ, деловых кругов, научные эксперты.

К числу основных функций управления СЭЗ относятся:

- разработка стратегии развития СЭЗ, в том числе ее генерального плана;
- оценка, одобрение конкретных предложений отечественных и иностранных инвесторов;
- подготовка рекомендаций по регистрации и открытию в СЭЗ филиалов и представительств иностранных банков при условии обеспечения конкурентоспособности российских банков;
- регистрация предприятий, учреждений и других организаций, создаваемых на территории СЭЗ;
- подготовка предложений по предоставлению налоговых, таможенных и иных льгот для приоритетного развития экономики и социальной сферы;
- любые другие обязанности, делегируемые Правительством РФ, субъектами Федерации и местными органами.

Правление административного совета вырабатывает решения стратегического и политического характера. Исполнительным органом является дирекция СЭЗ. Ее возглавляет генеральный директор, входящий в состав правления совета. Руководство по группам направлений административной деятельности осуществляется специальными управлениями, подчиняющимися заместителям генерального директора.

В составе совета действует консультативная группа СЭЗ, в которую входят эксперты, в том числе и иностранные специалисты, банкиры, советники, ученые. Обязательно специальное подразделение перспективного развития СЭЗ.

Управленческая система направлена на максимально возможное достижение целей и главных задач СЭЗ. Она должна быть не жесткой, а мобильной, оперативно реагирующей на любые, даже самые малые изменения во всех сферах жизнедеятельности СЭЗ.

Созданная в рамках СЭЗ единая администрация решает вопросы инфраструктурного обеспечения и регулирует взаимоотношения между хозяйствующими субъектами. Она управляет деятельностью местной промышленности, устанавливает налоговые ставки и льготы, проводит политику регулирования цен и т. п.

Администрация обладает всей полнотой исполнительной власти. Для этого ей делегирована часть функций местных органов власти. Помимо этого, сформирован постоянный рабочий орган, в компетенцию которого входят проблемы, возникающие на стадии организации СЭЗ:

- оформление въездных (выездных) виз и приглашений;
- регистрация предприятий (иностранного и национального);
- подготовка предложений по валютным, налоговым, таможенным и другим вопросам;
- выдача лицензий национальным юридическим и физическим лицам-нерезидентам СЭЗ на право производственно-коммерческой деятельности в СЭЗ.

Впоследствии этот орган преобразуется в административный совет. При административном совете целесообразно создать координационный центр по регулированию банковской деятельности в СЭЗ. В его состав включаются пред-

ставители администрации, выборные представители от банковского сообщества, независимые эксперты в области банковской деятельности.

К функциям центра относятся:

- подготовка предложений в области деятельности кредитно-финансовых учреждений: разработка правил, регулирующих требования к капиталу банков, условия ликвидности, отчетности, инвестиционной сферы банков, их налогообложения и т. п. Вопросы регистрации должны решаться административным советом;
- первоначальное рассмотрение заявок от банков (иностранных, российских, совместных) на создание в СЭЗ своих отделений, филиалов или представительств;
- рассмотрение случаев недобросовестной конкуренции и проявления монополизма со стороны отдельных банков для последующего принятия административным советом СЭЗ соответствующих решений;
- анализ представляемой банками отчетности.

На территории СЭЗ может быть создан специальный банк — банк развития СЭЗ, который будет уполномоченным банком, выступающим в роли агента администрации СЭЗ, но не станет монополистом. Сферой работы этого банка может быть:

- клиринговая деятельность по расчетам в иностранной валюте (для облегчения расчетов между банками-резидентами СЭЗ внутри зоны и между этими банками и кредитными учреждениями за ее пределами);
- аккумуляция средств, поступающих в бюджет СЭЗ, и направление их на развитие зоны;
- создание за счет отчислений банков, действующих на территории СЭЗ, фонда для страхования депозитов в иностранной валюте;
- привлечение средств на международных финансовых рынках для финансирования приоритетных проектов на территории СЭЗ путем выкупа и размещения ценных бумаг, игры на валютных курсах и др.;
- выдача гарантий по кредитам, которые банки, действующие в СЭЗ или вне ее, предоставляют на финансирование проектов в СЭЗ;
- гарантирование экспортных кредитов, выдаваемых банками СЭЗ, с целью поощрения экспорта СЭЗ;
- создание валютной биржи (центра торговли валютой).

Для организации процесса нормального взаимодействия СЭЗ с национальной экономикой следует создать универсальную товарную биржу. На этой бирже товары приобретаются фирмами-резидентами СЭЗ за валюту, а фирмами-нерезидентами СЭЗ — за рубли. На самой бирже товар обезличивается. Биржа призвана регулировать приток товаров из зоны и в зону для поддержания равновесия между ввозом и вывозом и активно влиять на формирование обменного курса российской валюты.

Итак, на первом этапе организации любой СЭЗ требуется решить важнейшие технические вопросы:

1) определить и обозначить на местности границу СЭЗ, которая станет таможенной границей. При этом необходимо выбрать оптимальный вариант изоляции СЭЗ: либо огородить всю территорию зоны, либо изолировать только экспортные производства и свободные таможенные склады, магазины и техническую территорию для перевалки грузов;

2) разрешить проблемы телекоммуникации. До начала деятельности СЭЗ должны быть как минимум сняты проблемы:

- телефонной связи (автоматический выход на западные телефонные сети, достаточное количество телефонных номеров и соответствующее количество телефонных линий междугородной связи внутри России и СНГ);
- телексной связи;

— подключения банковских учреждений к системе SWIFT (Международной межбанковской телекоммуникационной сети);

3) создать ряд предприятий торговли, общественного питания, транспорта для предоставления соответствующего качества и объема услуг предпринимателям, подобрать рекреационные учреждения, свободные помещения под офисы, гостиничные номера для проживания сотрудников.

Органическое соединение в одно целое организационной (субъективной) и экономической составляющих механизма деятельности СЭЗ создает необходимые условия и служит гарантом успешной реализации «зональной» политики и практики в России.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Развитие офшорных механизмов национального хозяйствования на современном этапе.

2. Типы свободных экономических зон и их использование в экономике России.

3. Исследование мирового и отечественного опыта создания свободных экономических зон.

4. Свободные торговые зоны и их использование в практике национального хозяйствования.

5. Торгово-промышленные зоны.

6. Свободные экономические зоны комплексного типа (на примере конкретной СЭЗ).

7. Техничко-внедрические зоны.

8. Техничко-разрабатывающие СЭЗ.

9. Опыт создания и функционирования наукоградов России.

10. Практика создания и функционирования СЭЗ.

11. Организованные совместно с другими странами свободные экономические зоны России.

12. Организационно-экономический механизм создания и функционирования СЭЗ.

13. Формы и методы государственного регулирования свободных экономических зон России.

14. Принципы создания и функционирования свободных экономических зон России.

15. Совершенствование системы управления свободными экономическими зонами в России.

16. Разработка и реализация концепций создания и функционирования свободных экономических зон России.

17. Теоретико-методологические основы разработки и реализации государственной «зональной» политики в России.

18. Организационно-правовые основы политики «зонирования» в условиях трансформации национальной хозяйственной системы России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Гуцериев М. С.* Свободные экономические зоны (опыт, проблемы, перспективы). М.: Открытый мир, 1997.
2. *Данько Т. П., Окрут З. М.* Свободные экономические зоны в России. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1995.
3. *Игнатов В., Бутов В.* Свободные экономические зоны. М.: Ось-98, 1997.
4. *Иванов В. М., Тарханов А. В.* Организационно-экономический механизм создания и функционирования свободных экономических зон: Учеб. пособие. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1998.
5. *Леденев С. В., Тарханов А. В.* Экономика зон свободного предпринимательства: Учебно-методическое пособие. М.: Изд-во Рос. тамож. акад., 1999.

Глава 28**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
И НАЦИОНАЛЬНАЯ
ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА**

Устойчивое и динамичное развитие национальной экономики, ее эффективность и конкурентоспособность на внутреннем и мировых рынках тесно связаны с экономической безопасностью страны.

Понятие «экономическая безопасность страны» отражает способность соответствующих политических, правовых и экономических институтов государства защищать интересы своих ключевых субъектов в рамках национальных и международных правовых норм, при соблюдении и уважении национальных хозяйственных традиций и ценностей.

Экономическая безопасность страны сегодня выдвинулась в число проблем, привлекающих пристальное внимание специалистов самого различного профиля, работающих в сфере экономики, политики, международных отношений.

28.1. Экономическая безопасность в системе национальной безопасности страны

Экономическая безопасность — часть общей системы национальной безопасности страны. Она затрагивает практически все стороны жизни государства, общества, экономики. Ее развитие необходимо рассматривать в общем контексте формирования системы национальной безопасности государства.

С распадом системы государственной безопасности СССР была утрачена концептуальная, стратегическая и институционально-организационная основа защиты национально-государственных интересов России как наследницы Советского Союза. Старая парадигма государственной безопасности с ее идеологией, особым пониманием национально-государственных интересов и системой стратегических приоритетов уже не могла соответствовать новым представлениям о структуре национальной безопасности.

Политические, социально-экономические, геополитические и международные изменения, происходящие в ходе реформирования постсоциалистического экономического пространства, носят фундаментальный характер и затрагивают весь комплекс отношений и структур в области национальной и международной безопасности. Если рассматривать их долговременные стратегические аспекты, то объективно складываются следующие элементы формирующейся в условиях перехода к рыночной экономике новой парадигмы:

- переход в системе международных отношений от концепции баланса сил к концепции баланса интересов;
- движение от идеологии и структур национальной безопасности конфронтационного типа в сторону моделей, основанных на отношениях партнерства и равноправного международного сотрудничества;
- дополнение принципа защиты территории принципом обеспечения безопасности личности.

Концепция национальной безопасности нового демократического суверенного великого государства начала складываться сразу после распада СССР. В 1992 г. был принят закон Российской Федерации «О безопасности», определивший ее базовые понятия и элементы. В нем были сформулированы понятия безопасности, жизненно важных интересов, выявлена триада основных объектов безопасности (личность, общество, государство). В качестве основного субъекта обеспечения безопасности названо государство, действующее в этой области через органы законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти. Уг-

розы безопасности определены как совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам личности, общества, государства.

Разделены реальные и потенциальные угрозы объектам безопасности, исходящие от внутренних и внешних источников опасности.

В законе определено, что безопасность обеспечивается проведением единой государственной политики в этой области, системой мер экономического, политического, организационного и иного характера, адекватно отражающих угрозы жизненно важным интересам личности, общества, государства в целом.

В качестве основных принципов обеспечения безопасности законом от 1992 г. определены:

- законность;
- соблюдение баланса жизненно важных интересов личности, общества, государства; взаимная ответственность личности, общества, государства по обеспечению безопасности;
- интеграция с международными системами безопасности.

Необходимо отметить, что попытки сформировать новую парадигму государственной безопасности в первые годы становления суверенной России базировались на романтических и в некоторой степени примитивных представлениях об отсутствии реальных вызовов и угроз в современном мире. Игнорировались факты ожесточенной международной экономической конкуренции, конфликтность и противоречивость современной мировой системы, где столкновение сил и интересов не затухает, но меняет свои конфигурации. Попытки выстроить реальную политику на основе концепции баланса интересов, моделей партнерства и международного сотрудничества, принципов защиты прав человека и безопасности личности при идеализации данных положений и отсутствии необходимых ресурсов и механизмов для защиты собственных национальных интересов привели к серьезной сдаче геополитических и геоэкономических позиций страны.

В то же время возник целый шлейф принципиально новых и опасных угроз как в политической, так и в экономической сферах. Поэтому работа над формированием новой парадигмы национальной безопасности России не прекращалась.

С середины 1994 г. под эгидой созданного и набравшего необходимый государственный авторитет Совета безопасности начинается разработка концепции экономической безопасности, которая была обнародована в начале 1995 г. как Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения) и введена в действие Указом Президента Российской Федерации от 29.04.96 г. № 608.

В период 1995–1997 гг. был уточнен ряд принципиальных положений объявленной ранее парадигмы национальной безопасности. Разработанная система включает определение концепции национальной безопасности как опорной конструкции, непосредственно связанной с национальной идеей, национальными ценностями и традициями, вековыми интересами населения и государства. На базе этой концепции и сформировалась стратегия национальной безопасности, в которой отражаются фундаментальные цели, приоритеты, весь комплекс жизненно важных интересов страны. Временные горизонты, охватываемые стратегией, простираются на период до 50 лет.

Руководствуясь концепцией и стратегией, государство и его соответствующие органы получили возможность разрабатывать долгосрочные прогнозы и программы обеспечения национальной безопасности по основным направлениям их реализации через проведение политики национальной безопасности. Новая Концепция национальной безопасности утверждена Указом Президента Российской Федерации от 17 декабря 1997 г. № 1300.

Концепция национальной безопасности Российской Федерации исходит из перспектив многополярного мира, в котором наряду с военно-силовыми факто-

рами возрастает роль экономических, политических, научно-технических, экологических и информационных условий.

В Концепции учитывается, что в настоящее время обостряется международная конкуренция за обладание природными, технологическими, информационными ресурсами, рынками сбыта. При этом баланс позитивных и негативных сторон нынешней фазы становления многополярного мира подвижен, что повышает уровень требований к здравому смыслу в политике и экономике.

В Концепции признано, что, хотя в целом влияние России на решение кардинальных вопросов международной жизни за годы реформирования снизилось, страна имеет все предпосылки для того, чтобы поддержать и упрочить свои позиции великой державы, занимающей особое место на евроазиатском континенте и способной обеспечить процветание своего народа, играть важную роль в мировых процессах. Об этом свидетельствует мощный ресурсный, культурный и интеллектуальный потенциал России, ее уникальное геостратегическое положение в Евразии, усиление основ демократической государственности и многоукладной экономики. Несмотря на все политические и социально-экономические потрясения последних 10 лет, Россия сохраняется как многоукладное государство, имеющее многовековую историю и культуру, четко очерченные интересы и традиции.

Концепция впервые ввела в лексикон официальных документов понятие национальных интересов, предложила их достаточно полное определение, дала комплексную систематизацию возможных и реальных угроз, определила основные контуры, институты и механизмы защиты национальной безопасности страны.

В Концепции четко сформулировано, что национальные интересы России в области экономики являются ключевыми. В связи с этим комплексное решение проблем, связанных с реализацией национальных интересов России, возможно только на основе устойчивого функционирования многоотраслевого хозяйства — высокотехнологичного, способного обеспечить ведущие отрасли экономики качественным сырьем, армию — вооружением, население и социальную сферу — предметами потребления и услугами, внешнюю торговлю — конкурентоспособными товарами.

В новой редакции Концепции национальной безопасности, принятой Указом Президента Российской Федерации от 10 января 2000 г. № 24, учтены последние веяния времени, определение национальных интересов развернуто по их основным направлениям, более современно и подробно прописаны угрозы и механизмы защиты национальной безопасности.

В частности отмечается, что в сфере экономики угрозы носят комплексный характер и обусловлены существенным сокращением внутреннего валового продукта, снижением инвестиционной, инновационной активности и научно-технического потенциала, стагнацией аграрного сектора, разбалансированием банковской системы, ростом внешнего и внутреннего государственного долга, тенденцией к преобладанию в экспортных поставках топливно-сырьевой и энергетической составляющих, а в импортных поставках — продовольствия и предметов потребления, включая предметы первой необходимости и медикаменты.

Ослабление научно-технического и технологического потенциалов страны, сокращение исследований на стратегически важных направлениях научно-технического развития, отток за рубеж специалистов, ученых и интеллектуальной собственности угрожают России утратой передовых позиций в мире, деградацией наукоемких производств, усилением внешней технологической зависимости и подрывом обороноспособности.

Негативные процессы в экономике в значительной степени лежат в основе сепаратистских устремлений ряда субъектов Российской Федерации, что ведет

к усилению политической нестабильности, нарушению единого экономического пространства и ослаблению его важнейших составляющих — производственно-технологических и транспортных связей, финансово-банковской, кредитной и налоговой систем.

Экономическая дезинтеграция, социальная дифференциация общества, девальвация духовных ценностей способствует усилению напряженности во взаимоотношениях регионов и федерального центра, представляя собой угрозу федеративному устройству и социально-экономическому укладу Российской Федерации.

Особую остроту приобретает угроза криминализации общественных отношений. Росту преступности и коррупции способствуют серьезные просчеты, допущенные на начальном этапе проведения реформ в экономической, военной, правоохранительной и иных областях государственной деятельности. Последствия этих просчетов проявляются в ослаблении правового контроля за ситуацией в стране, в сращивании отдельных элементов исполнительной и законодательной ветвей власти с криминальными структурами, проникновении последних в сферу управления банковским бизнесом, крупными производствами, торговыми организациями и товаропроводящими сетями.

Угрозу национальной безопасности создают и глубокое расслоение общества на узкий круг богатых и преобладающую массу малообеспеченных граждан, увеличение удельного веса населения, живущего за чертой бедности, рост безработицы.

Основными задачами в области обеспечения национальной безопасности Российской Федерации в настоящее время признаны:

- своевременное прогнозирование и выявление внешних и внутренних угроз национальной безопасности;
- реализация оперативных и долгосрочных мер по предупреждению и нейтрализации внутренних и внешних угроз;
- обеспечение суверенитета и территориальной целостности страны, безопасности ее приграничного пространства;
- подъем экономики и уровня жизни населения, проведение независимого и социально ориентированного экономического курса;
- преодоление научно-технической и технологической зависимости страны от внешних источников;
- обеспечение на всей территории государства личной безопасности человека и гражданина, соблюдение его конституционных прав и свобод;
- совершенствование системы государственной власти, федеративного и местного самоуправления, законодательства всех уровней; формирование гармоничных межнациональных отношений; укрепление правопорядка; сохранение социально-политической стабильности общества;
- неукоснительное соблюдение законодательства всеми гражданами, должностными лицами, государственными органами, политическими партиями, общественными и религиозными организациями;
- равноправное и взаимовыгодное сотрудничество со всеми государствами мира;
- подъем и поддержание на достаточно высоком уровне оборонного потенциала государства.

Важнейшими задачами во внешнеэкономической деятельности являются:

- создание благоприятных условий для международной интеграции российской экономики;
- расширение рынков сбыта российской продукции;
- формирование единого экономического пространства с государствами-участниками Содружества Независимых Государств.

В условиях либерализации внешней торговли и обострения конкуренции на мировом рынке товаров и услуг необходимо усилить защиту интересов оте-

чественных товаропроизводителей. Важнейшее значение приобретает проведение сбалансированной кредитно-финансовой политики, нацеленной на поэтапное сокращение зависимости страны от внешних кредитных заимствований и укрепление ее позиций в международных финансово-экономических организациях. В целях усиления роли государства в регулировании деятельности иностранных банковских, страховых и инвестиционных компаний следует ввести определенные и обоснованные ограничения на передачу в эксплуатацию зарубежным компаниям месторождений стратегических природных ресурсов, телекоммуникаций, транспортных и товаропроводящих сетей. Эффективные меры должны быть приняты также в сфере валютного регулирования и контроля в целях создания условий для прекращения расчетов в иностранной валюте на внутреннем рынке и предотвращения бесконтрольного вывоза капитала.

Основными направлениями обеспечения национальной безопасности Российской Федерации во внутриэкономической деятельности следует считать:

- правовую поддержку реформ и создание эффективного механизма контроля за соблюдением законодательства страны;
- усиление государственного регулирования в экономике;
- принятие необходимых мер по преодолению последствий экономического кризиса, сохранение и развитие научно-технического, технологического и производственного потенциалов, переход к экономическому росту при снижении вероятности техногенных катастроф, повышение конкурентоспособности отечественной промышленной продукции, подъем благосостояния населения.

Переход к высокоэффективной и социально ориентированной рыночной экономике должен осуществляться путем постепенного формирования оптимальных механизмов организации производства и распределения товаров и услуг в целях максимально возможного роста благосостояния общества и каждого гражданина.

На первый план выдвигаются задачи, связанные с устранением деформаций в структуре российской экономики, с обеспечением опережающего роста производства наукоемкой продукции и продукции высокой степени переработки, с поддержкой отраслей, составляющих основу расширенного воспроизводства, обеспечением полной занятости населения.

Существенное значение имеют усиление государственной поддержки инвестиционной и инновационной активности; принятие мер по созданию устойчивой банковской системы, отвечающей интересам реальной экономики; облегчение доступа предприятий к долгосрочным кредитам на финансирование капитальных вложений, реальная помощь государства, реализация целевых программ структурной перестройки промышленности. Как никогда ранее, самыми приоритетными становятся задачи по опережающему развитию конкурентоспособных отраслей и производств, расширению рынка наукоемкой продукции. В целях их решения должны быть приняты меры, стимулирующие передачу новых военных технологий в гражданское производство, введен механизм выявления и развития прогрессивных технологий, повышающих конкурентоспособность российских предприятий на мировом рынке.

Важное значение имеет концентрация финансовых и материальных ресурсов на приоритетных направлениях науки и техники, оказание поддержки ведущим научным школам, ускоренное формирование научно-технического задела и национальной технологической базы, привлечение для этих целей частного капитала, в том числе путем организации фондов и использования грантов, реализация программ первоочередного развития территорий, обладающих высоким научно-техническим потенциалом, защита государством интеллектуальной собственности внутри страны и за рубежом, расширение общедоступной сети научно-технической и коммерческой информации, создание равных

условий для роста и повышения конкурентоспособности предприятий независимо от формы собственности, в том числе поощрение частного предпринимательства во всех сферах, где это способствует росту общественного благосостояния, прогрессу науки и образования, духовному и нравственному развитию членов общества, защите прав потребителя.

Приоритет экономических факторов в социальной сфере принципиально важен для укрепления государства, реального обеспечения социальных гарантий, развития механизмов коллективной ответственности и демократического, социального партнерства.

Политика национальной безопасности России после принятия новой Военной доктрины, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 21.04.2000 г. № 706, и разработки Концепции внешней политики стала более полной. Ее приоритеты отражаются в ежегодных посланиях Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации.

28.2. Экономическая безопасность как система: определение, критерии и показатели

Существует тесная взаимосвязь экономической безопасности с системой национально-государственных интересов. Именно через категорию национально-государственных интересов сплетаются воедино проблемы экономического потенциала и экономической мощи государства: состояние генофонда нации, предпосылки и условия ее физического здоровья и социально-культурного процветания; геополитические и геоэкономические позиции страны в современном мире.

На первых этапах российских экономических реформ вопрос об их соответствии национально-государственным интересам России, к сожалению, не ставился. Рыночные реформы сами по себе считались приоритетом номер один, проблемы вариантов их проведения игнорировались.

Национально-государственные интересы можно определить как круг жизненно важных интересов всех этнических и социальных групп общества, которые: а) в цивилизационно-культурном смысле исторически самоопределяются в качестве единой нации; б) в политическом плане исторически самоорганизуются как государство.

Экономическая безопасность означает надежную, обеспеченную всеми необходимыми средствами и институтами государства (включая силовые структуры и спецслужбы) защищенность национально-государственных интересов в сфере экономики от внутренних и внешних угроз, экономических ущербов.

Состояние экономической безопасности оценивается перечнем параметров, критериев и индикаторов, определяющих пороговые значения функционирования экономической системы. Как свидетельствует опыт многих зарубежных стран, за пределами этих значений система теряет способность к динамичному саморазвитию и конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках, становится объектом экспансии инациональных и транснациональных монополий, в ней усиливается коррупция и криминалитет.

Виды экономической безопасности определяются в зависимости от сфер и отраслей экономической деятельности и соответствующих рынков. В реальном секторе экономики речь идет в первую очередь о **производственно-технологической, промышленной безопасности**. Однако этими сферами не исчерпывается вся проблематика этого вида. Одновременно необходимо рассматривать, в чьих интересах происходит распределение и перераспределение национально-богатства страны, проводится приватизация государственной собственности, деиндустриализация экономики; как используются экспортный потенциал и рынки внутри страны под напором дешевого импорта.

Энергетические проблемы современной экономики требуют выделения в самостоятельный вид **энергетической безопасности**. Это связано как с ограниченностью и дороговизной источников энергии, так и с конкурентной борьбой за контроль над этими ресурсами между предприятиями-производителями энергоносителей и энергопроводящими сетями. Сегодня энергетическая политика во всех регионах мира глобализуется и превращается в один из главных объектов геополитического и геоэкономического планирования.

Инфляционная безопасность выражается в росте цен. Но она, как правило, связана с общей сбалансированностью финансовых потоков и равновесием в экономике. Рост цен может отражать конъюнктуру на финансовых рынках, рынках валюты, состояние бюджетного, торгового и платежного балансов страны. Поэтому общий инфляционный потенциал экономики, складывающийся в результате всей совокупности факторов, часто говорит о финансовой безопасности вообще, частными проявлениями которой и являются инфляционная, валютная и другие подвиды, связанные с бюджетом, банками, рынками ценных бумаг.

Самостоятельный вид образует **внешнеэкономическая безопасность**, обусловленная взаимодействием национальной и мировой экономик, внутренних и внешних рынков. Она проявляется в конкурентоспособности отечественных экспортеров, внутренних производителей, экономики в целом, отражается в показателях внешней торговли в структуре ВВП; в результатах годовых платежных и торговых балансов; в динамике и структуре внешнеторгового оборота.

Возрастающую роль в современной экономике играет **интеллектуальная безопасность**. Обеспечение безопасности в этой области должно достигаться с помощью патентной защиты, таможенного регулирования.

Еще один вид экономической безопасности — **информационная безопасность**, особая роль информации и информационных технологий в организации современных рынков, бизнеса.

Мир пока продолжает жить по законам баланса сил, а не согласования интересов. В настоящее время колоссальную роль играют вызовы, идущие от глобализации мировой экономики. **Глобализация** — процесс объективный. О нем сейчас говорится много, и он оценивается неоднозначно. Без сомнения, надо развести понятия объективной глобализации и той парадигмы, по которой она сегодня вполне регулируется развивается под патронажем США и их геополитических партнеров. Процесс глобализации идет в русле неолиберальной парадигмы, он носит целенаправленный характер и отражает интересы ключевых субъектов глобальной экономики. Это **моноцентричная глобализация**, которая в интересах ведущих западных держав и транснациональных капиталов стремится ликвидировать национальные и даже региональные (геополитические) границы.

Однако надо иметь в виду, что экономическое развитие не терпит монопольного доминирования. И объективно полицентричная модель глобализации в большей степени соответствует как реалиям мировой экономики, так и интересам государств и регионов, не входящих в «золотой миллиард».

России важно выработать собственное видение своего места в происходящей глобализации, выстроить соответствующие геостратегические концепции глобализации. Без концепции и активной внешнеэкономической и политической работы страна непременно выдвинется на периферию современного мирового экономического пространства.

Отдельного рассмотрения требует вопрос о субъектной структуре глобальной экономики. Для этого необходимо проанализировать:

- процесс объединения национальных государств в интеграционные союзы;
- транснациональные капиталы, транснациональные корпорации (ТНК) и банки как их организационно-правовые формы;
- международные экономические институты регулирования и координации.

Экономически развитые государства и их различные интеграционные образования активно содействуют деятельности транснациональных корпораций, происхождение или базирование которых так или иначе связано с соответствующими национальными интересами экономического, дипломатического, а часто и военно-политического характера. Эти государства, будучи наиболее влиятельными членами МВФ, ВТО, МБ и других международных экономических институтов, оказывают решающее воздействие на их деятельность. Международные экономические институты в свою очередь, с одной стороны, демонстрируют финансово-экономическую многостороннюю поддержку политики западных держав и прежде всего США; с другой стороны, активно формируют институциональные основы нового экономического миропорядка, в котором доминируют транснациональные капиталы и международные финансовые рынки.

Вопрос о том, на какой платформе возможно развитие глобализации и как сочетать современный глобализм с идеями многополюсного мира, интересами национальных государств, отдельных регионов, остается открытым.

В условиях образования новых метасубъектов мировой экономики и геополитик и новых центров силы, их иерархий и балансов складываются совершенно особые, ранее не проявлявшиеся реалии функционирования национальных государств. Государство становится сильным и ответственным субъектом сохранения национальных интересов страны перед лицом современных региональных союзов и интеграций, ТНК, наднациональных органов международного планирования, регулирования, координации. От понимания этого зависит его место в новых мировых иерархиях, способность защиты политического и экономического суверенитета, его воздействие на международные и внутриполитические процессы. Для России это вдвойне актуально в силу ее совершенно особого геополитического и геостратегического положения, своеобразия исторического периода, переживаемого страной.

Национально-государственные интересы ведущих стран мира, конкурентные позиции национальных экономик или их интеграционных союзов, корпоративные интересы транснациональных компаний продолжают оставаться важнейшими приоритетами и мотивами действий в международных отношениях.

Добровольный отказ России от преимуществ и выгод положения второй сверхдержавы мира, одностороннее уклонение от мирового соперничества в геополитических и геоэкономических системах координат в первые годы реформирования не столько обеспечило «возвращение в мировое сообщество», сколько понизило статус страны до уровня региональной державы в мировом сообществе. Утверждение России в качестве полноправного члена мирового сообщества, формирование свободных от конфронтации отношений с ведущими странами Запада, ее вхождение в международные экономические организации должны происходить без какого-либо ущемления ее национально-государственных интересов, параллельно с восстановлением ее статуса мировой экономической державы. Все, что противодействует данной стратегии, чревато угрозами и ущербами для экономической безопасности страны. Политика реформ также должна находиться в русле данной стратегии.

Содержание экономической безопасности раскрывается через ее ключевые понятия, связанные категориями угроз и параметров, критериев и индикаторов экономической безопасности.

Методологический ключ к классификации угроз экономической безопасности содержится в Государственной стратегии экономической безопасности (Основные положения).

1. Увеличение имущественной дифференциации населения подрывает социальный мир и общественное согласие. Относительный баланс социальных интересов может быть нарушен в результате:

- расслоения общества на узкий круг богатых и преобладающую массу бедных, не уверенных в своем будущем людей;
- увеличения доли бедных слоев населения в городе по сравнению с деревней, что создает социальную и криминальную напряженность и почву для широкого распространения относительно новых для России негативных явлений — наркомании, организованной преступности, проституции и т. д.;
- роста числа безработных, что может привести к социальным конфликтам;
- задержки выплаты заработной платы, пенсий, пособий, остановки предприятий и т. д.

2. Деформированность структуры российской экономики, обусловлена такими факторами, как:

- усиление топливно-сырьевой направленности экономики;
- отставание разведки запасов полезных ископаемых от их добычи;
- низкая конкурентоспособность продукции большинства отечественных предприятий;
- свертывание производства в жизненно важных отраслях обрабатывающей промышленности, прежде всего в машиностроении;
- снижение результативности, расширение технологического единства научных исследований и разработок, распад сложившихся научных коллективов и на этой основе подрыв научно-технического потенциала России;
- завоевание иностранными фирмами внутреннего рынка России по многим видам товаров народного потребления и медикаментов;
- приобретение иностранными фирмами российских предприятий в целях вытеснения отечественной продукции как с внешнего, так и с внутреннего рынков;
- рост внешнего долга России и связанное с этим увеличение расходов бюджета на его погашение.

3. Угрозу неравномерности социально-экономического развития регионов обуславливают такие важнейшие факторы, как:

- объективно существующие различия в уровне социально-экономического развития регионов, наличие депрессивных, кризисных и отсталых в социально-экономическом отношении районов на фоне структурных сдвигов в промышленном производстве, сопровождающихся резким уменьшением доли обрабатывающих производств;
- нарушение производственно-технологических связей между предприятиями отдельных регионов России;
- увеличение разрыва в уровне производства национального дохода на душу населения между отдельными субъектами Российской Федерации.

4. Причинами криминализации общества и хозяйственной деятельности стали:

- рост безработицы, поскольку значительная часть преступлений совершается лицами, не имеющими постоянного источника дохода;
- сращивание части чиновничества государственных органов с организованной преступностью, возможность доступа криминальных структур к управлению определенной долей производства и их проникновение в различные властные образования;
- ослабление системы государственного контроля, что всегда приводит к расширению деятельности криминальных структур на внутреннем финансовом рынке, в сфере приватизации, экспортно-импортных операций и торговли.

Предотвращение или смягчение последствий действия угроз экономической безопасности требует четкого определения и постоянного мониторинга факторов, подрывающих устойчивость социально-экономической системы государства.

В теоретическом плане проблема параметров, критериев и индикаторов (показателей) экономической безопасности во многом связана с результатами функционирования экономики в целом. Соответственно на первый план выдвигаются макроэкономические показатели.

Параметрами макроэкономической деятельности принято называть те переменные, которые характеризуют тот или иной вариант макроэкономической политики государства (политика регулирования спроса либо предложения; в рамках политики регулирования спроса — кредитно-денежная политика валютного курса, бюджетно-налоговая, таможенная политика).

В области кредитно-денежной политики — это количество денег в обращении, реальные деньги (денежная масса, соотношенная с ростом цен), динамика денежной массы, скорость денег в обращении, процентные ставки. В области бюджетно-налоговой политики — это налоговые ставки, количество налогов, правительственные расходы, правительственные субсидии, величина бюджетного дефицита. Эти параметры могут быть весьма жесткими в критические периоды экономического развития. Жесткость кредитно-денежной политики связана с ограничением денежного предложения, бюджетно-налоговой — с ограничением правительственных расходов, уровнем налогообложения.

Обычно различные виды макроэкономической политики альтернативны по степени жесткости: к примеру, мягкая кредитно-денежная и жесткая бюджетно-налоговая, или наоборот. Удвоенная жесткость политики приводит к тому, что экономика испытывает двойной шок, и в рамках регулирования спроса трудно уравновесить его последствия.

К сожалению, такое положение сложилось на старте рыночных реформ в России. Сверхжесткая политика денежного предложения, с последствиями которой страна не может справиться до сих пор, проводилась параллельно со сверхжесткой бюджетно-налоговой политикой, в ходе которой беспрецедентный взлет налогового бремени сочетался с единовременным сбросом правительственных расходов. Игнорирование в процессе подбора параметров макроэкономической политики соображений экономической безопасности и привело к тому, что за 10 лет реформ страна не преодолела последствия системного кризиса.

Наиболее эффективно результаты функционирования экономики оцениваются тремя общими экономическими критериями: инфляцией, экономическим ростом (спадом), безработицей. На базе этих критериев рассчитываются показатели темпов инфляции, экономического роста (спада), уровня безработицы. Это исходные параметры, на основе которых с различной степенью детализации и учета разнообразных факторов макроэкономической динамики можно развернуть достаточно представительную систему показателей.

Целесообразно использовать и такие индикаторы, как процентные ставки, данные важнейших балансов (госбюджета, торгового, платежного), величина внутреннего госдолга, внешняя задолженность.

Состояние системы отслеживается по колебаниям фактического ВВП в сравнении с потенциальным (условно определяемым как объем производства при полной занятости). На краткосрочных горизонтах также анализируются инфляция, безработица, бюджет, банкротство, колебания продаж. В частности, при оценке динамики ВВП используется такой показатель, как «разрыв ВВП» — разница между потенциальным и фактическим выпусками в процентах, позволяющая фиксировать опасные значения «перегрева» или спада в экономике.

Инфляция оценивается уровнем инфляции или дефлятором ВВП.

В конъюнктурных исследованиях целесообразно определить факторы спада и тщательно отследить его начало.

Перечисленные индикаторы имеют свои пороговые значения, за пределами которых экономика переходит в экстремальные режимы функционирования.

Опираясь на получаемую с их помощью информацию, можно оценить макроэкономическую политику по ее конкретным параметрам и критериям, прогнозируя достаточно предсказуемые результаты.

Мировая практика и отечественный опыт дают возможность определить ориентиры в отношении порогов экономической безопасности в области инфляции, финансов, производства, безработицы. Так, нормальным режимом экономического роста для стран с развитой рыночной экономикой считается темп прироста в 2–4% в год.

В периоды качественных трансформаций и радикальных экономических реформ допустимыми считаются либо минимальные, на уровне 0,5–1,5%, приросты реального ВВП; либо небольшие, непродолжительные спады, не превышающие 2–3 года.

Известны и так называемые критические траектории развития, связанные с крупными социально-экономическими и политическими потрясениями, продолжительными и разрушительными кризисами в экономике. Например, в результате революции и гражданской войны в России послевоенное производство составило всего 15% довоенного уровня (по базе 1913 г.). Спад в 50% ВВП считается пороговым, за которым разрушения приобретают необратимый характер, т. е. начинается деиндустриализация страны.

При расчете показателей естественного уровня занятости пороговое значение колеблется по странам и отдельным периодам. В 90-е гг. в США оно составляло примерно 6,5–7%. В периоды кардинальных экономических сдвигов безработица может достигать 15–20%, но такой уровень может держаться не более 2–3 лет.

Инфляционная безопасность государства оценивается по-разному. Например, в благополучных странах Запада годовые темпы инфляции в 5–10% считаются внушающими беспокойство. Устойчивое превышение на протяжении ряда лет темпов инфляции 50% в годовом исчислении уже приводит к серьезным воспроизводственным нарушениям и требует регулярной антиинфляционной политики. За пределами 500% в год имеет место гиперинфляция. Нормой инфляции в 1000% характеризуется классическая гиперинфляция. В XX в. подобные прецеденты имели место в Германии в конце 20-х — начале 30-х гг.; Боливии — в середине 80-х гг.; России — в 1992–1993 гг.

Соответствие динамики денежной массы и инфляции эмпирически считается подтвержденным только в случаях, когда темпы роста денежной массы исключительно велики, т. е. превышают 30% в год. При 10%-ном годовом темпе роста расхождение динамик существенно. При этом на норму инфляции влияет не прирост номинальной денежной массы вообще, но лишь прирост ее за вычетом реального спроса на деньги (реальные денежные остатки).

Нелинейна связь между инфляцией и дефицитом. Опыт, в частности США, свидетельствует о слабости прямой связи между дефицитом и инфляцией и косвенной между дефицитом, ростом денежной массы и инфляцией, так как стабильный высокий дефицит может при определенных условиях сочетаться с низкой инфляцией, если он не финансируется за счет эмиссии. Главная опасность дефицита состоит в эффекте вытеснения частных инвестиций за счет роста отвлечения средств для финансирования правительственных расходов, роста процентных ставок, последующего сокращения инвестиционного спроса. В целом стандартные макроэкономические зависимости дают ключ к пониманию того, почему лобовые попытки сократить дефицит в России и ограничить денежную массу не уменьшили общего инвестиционного потенциала, а породили беспрецедентный спад производства, инвестиций, застойный кризис неплатежей, периодические валютные, банковские и фондовые кризисы.

Сложна и многоаспектна финансовая безопасность страны.

Налогообложение в известных условиях способно в значительной мере искажать процесс распределения ресурсов, вызывать сокращение выпуска продукции. Количественная граница, за пределами которой налог превращается в антистимул, определяется налоговой ставкой, не превышающей 32%.

Инфляционно безопасным считается финансирование дефицита госбюджета за счет наращивания государственного долга. При этом увеличение долга негативно сказывается на рынках капитала, поскольку интерес инвесторов может целенаправленно переключаться на государственные ценные бумаги вместо корпоративных ценных бумаг. Это сужает возможности накопления основного капитала, импульсирует сокращение выпуска продукции относительно потенциально возможного, ведет в конечном счете к снижению уровня жизни в перспективе.

Следует подчеркнуть, что игнорирование стандартных зависимостей параметров экономической политики, пороговых критериев безопасности, показателей экономической динамики в конечном счете и привело к событиям августа 1998 г., когда страна оказалась фактически в состоянии финансового дефолта.

Государственная стратегия предусматривает несколько основных критериев и параметров, отвечающих требованиям экономической безопасности страны.

1. Способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства. Это означает, что должны быть достаточно развиты отрасли и производства, имеющие жизненно важное значение для функционирования государства как в обычной, так и в экстремальной ситуации, способные обеспечить процесс воспроизводства независимо от внешних воздействий.

Нельзя допускать критической зависимости от импорта важнейших видов продукции, производство которых на необходимом уровне может быть организовано в пределах России. Вместе с тем необходимо развивать экономику с учетом внешнеэкономического сотрудничества, международной кооперации производства.

Важнейшие требования экономической безопасности — сохранение государственного контроля над стратегическими ресурсами, недопущение их вывоза в размерах, способных причинить ущерб национальным интересам страны.

2. Приемлемый уровень жизни населения, возможность его сохранения и дальнейшего роста. Нельзя допустить выхода показателей уровня бедности, имущественной дифференциации населения и безработицы за границы, максимально допустимые с позиции социально-политической стабильности общества, а квалифицированный, добросовестный труд должен обеспечивать достойный уровень жизни.

Доступность для населения образования, учреждений культуры, медицинского обслуживания, тепло-, электро- и водоснабжения, транспорта, связи, коммунальных услуг является одним из необходимых условий экономической безопасности России.

3. Устойчивость финансовой системы, определяемая уровнем дефицита бюджета, стабильностью цен, банковской системы и национальной валюты, нормализацией финансовых потоков и расчетных отношений, степенью защищенности интересов вкладчиков, золотовалютным запасом, развитием российского финансового рынка и рынка ценных бумаг, а также снижением внешнего и внутреннего долга, дефицита платежного баланса, обеспечением финансовых условий для активизации инвестиционной деятельности.

4. Рациональная структура внешней торговли, обеспечивающая доступ отечественных товаров перерабатывающей промышленности на внешний рынок,

допустимый уровень удовлетворения внутренних потребностей за счет импорта (с учетом региональных особенностей), приоритет экономических отношений со странами ближнего зарубежья. Сбалансированная внешнеэкономическая политика, направленная как на удовлетворение потребностей внутреннего рынка, так и на защиту отечественных производителей с использованием принятых в международной практике защитных мер.

5. Поддержание научного потенциала страны и сохранение ведущих отечественных научных школ, способных обеспечить независимость России на стратегически важных направлениях научно-технического прогресса.

6. Сохранение единого экономического пространства и широких межрегиональных экономических отношений, гарантирующих соблюдение общегосударственных интересов, исключающих развитие сепаратистских тенденций, и функционирование единого общероссийского рынка или интегрированной системы региональных рынков с учетом их производственной специализации. Максимально возможное сотрудничество со странами СНГ.

7. Создание экономических и правовых стимулов, исключающих криминализацию общества из всех сфер хозяйственной и финансовой деятельности, захват криминальными структурами производственных и финансовых институтов, их проникновение в различные структуры власти.

8. Необходимое государственное регулирование экономических процессов, способное гарантировать нормальное функционирование рыночной экономики как в обычных, так и в экстремальных условиях.

На основе перечисленных критериев формируется примерный перечень параметров пороговых значений экономической безопасности, по которым можно отслеживать ее состояние и динамику, оказывать управляющее воздействие. В этот перечень целесообразно включить показатели, которые в наибольшей степени отражают агрегированные позиции:

- динамику и структуру валового внутреннего продукта, объемы и темпы промышленного производства, отраслевую и региональную структуру хозяйства и динамику отдельных отраслей, капитальные вложения и т. д.;
- состояние природно-ресурсного, производственного и научно-технического потенциалов страны;
- способность хозяйственного механизма адаптироваться к меняющимся внутренним и внешним факторам (темпы инфляции, дефицит государственного бюджета, воздействие внешнеэкономических факторов, стабильность национальной валюты, внутренняя и внешняя задолженность и т. п.);
- степень развития финансово-бюджетной и кредитной систем;
- качество жизни населения (валовой внутренний продукт на душу населения), уровень безработицы и дифференциации доходов, обеспеченность основных групп населения материальными благами и услугами, состояние окружающей среды и т. п.

Количественные индикаторы должны быть разработаны не только для страны в целом, но и для каждого региона.

28.3. Институциональные основы системы экономической безопасности

Кем должна обеспечиваться экономическая безопасность федеративного государства и каким образом? Однозначного ответа на эти вопросы нет, однако основа здесь одна — экономическая безопасность государства должна обеспечиваться прежде всего эффективностью самой экономики: высокой производительностью труда, качеством и конкурентоспособностью продукции и услуг и т. д.

Реализация системы экономической безопасности невозможна без четкой организационной структуры с обоснованным распределением функций и полномочий различных органов по вертикали и горизонтали государственной власти.

Проблематика экономической безопасности должна быть в поле зрения законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти. В обеих палатах российского парламента созданы специализированные комитеты и комиссии. Действуют также структуры, занимающиеся специальными проблемами коррупции. В судебной власти эти функции выполняются Арбитражным судом и Генеральной прокуратурой. В исполнительной власти система институтов обеспечения экономической безопасности имеет разветвленный характер, входя частично в сферу компетенции Президента Российской Федерации, частично — в сферу компетенции Правительства России. Ряд функций передается региональным органам власти.

Согласно Конституции Российской Федерации во главе всей системы национальной безопасности стоит Совет безопасности, руководимый президентом страны и координирующий деятельность всех органов и институтов, входящих в эту систему.

Совет безопасности страны обязан выполнять три важные функции:

- вести стратегическое планирование, определять приоритеты национального развития, формулировать средне- и долгосрочные цели, формы и методы обеспечения национальной безопасности страны;
- подготавливать принципиальные проекты и решения президента государства по ключевым вопросам текущей политики;
- координировать действия министерств и ведомств по выполнению решений президента государства.

Совет безопасности может быть эффективным только как совещательный орган при президенте страны, где последний имеет право решающего голоса в соответствии со своими конституционными полномочиями.

Совет безопасности не должен конкурировать с правительством или пытаться его подменить. Но ключевые решения по вопросам национальной безопасности будут достаточно эффективными только в том случае, если Совет безопасности обеспечит согласованную деятельность министерств и ведомств, каждое из которых несет полную ответственность лишь за вверенное ему направление работы.

Эти требования в значительной мере учтены действующими правовыми документами. В Положении о Совете безопасности перечислены его главные задачи и функции. Среди них можно выделить такие, как:

- определение жизненно важных интересов общества и государства, выявление внутренних и внешних угроз объектам безопасности;
- разработка основных направлений стратегии безопасности страны и организация подготовки федеральных целевых программ ее обеспечения;
- подготовка рекомендаций президенту для принятия решений по вопросам внутренней и внешней политики государства в области обеспечения безопасности личности, общества, государства;
- подготовка оперативных решений по предотвращению чрезвычайных ситуаций, которые могут привести к существенным социально-политическим, экономическим, военным, экологическим и иным последствиям, и по организации их ликвидации;
- подготовка предложений президенту о введении, продлении или об отмене чрезвычайного положения;
- разработка предложений по координации деятельности федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в процессе реализации принятых решений в области обеспечения безопасности и оценка их эффективности;

— совершенствование системы обеспечения безопасности путем разработки предложений по реформированию существующих либо созданию новых органов.

Совет безопасности в соответствии с основными задачами и направлениями своей деятельности образует межведомственные комиссии — основные рабочие органы. В зависимости от возлагаемых на них задач комиссии могут создаваться по функциональному или региональному признаку на постоянной или временной основе.

Постоянные межведомственные комиссии Совета безопасности осуществляют подготовку предложений и рекомендаций по основным направлениям государственной политики в области обеспечения безопасности личности, общества и государства, способствует координации деятельности федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по выполнению федеральных целевых программ и решений Совета безопасности. В число постоянных межведомственных комиссий входит и Комиссия по экономической безопасности.

В случае необходимости для решения отдельных проблем обеспечения стабильности и правопорядка в обществе и государстве могут создаваться временные межведомственные комиссии.

Постоянные и временные межведомственные комиссии Совета безопасности в своей работе взаимодействуют с аппаратом Совета безопасности. Положение об аппарате Совета безопасности и его структура утверждаются президентом РФ по представлению секретаря Совета безопасности, согласованному с руководителем администрации Президента Российской Федерации.

Часть органов, отвечающих за экономическую безопасность, подчиняется непосредственно Президенту РФ. В структурах ФСБ функционирует служба экономической контрразведки. В составе МВД работает управление по борьбе с организованной экономической преступностью. Специальными проблемами обеспечения финансовой безопасности занимается такая специализированная силовая структура, как Федеральная служба налоговой полиции. В структурах Министерства юстиции созданы направления и подразделения, ответственные за обеспечение экономической безопасности в области интеллектуальной собственности.

Значительный объем работы сосредоточен в структурах Правительства Российской Федерации. Головной структурой, которая отвечает за политику в области экономической безопасности, является Министерство экономического развития и торговли. Это министерство также контролирует многие вопросы защиты национальных интересов, связанные с режимами привлечения иностранных инвестиций, экспортом капитала.

Вопросы валютной безопасности, золотовалютных резервов, регулирования валютного рынка и соответственно валютного курса находятся в компетенции Центробанка России. Валютный контроль осуществляется также Государственным таможенным комитетом Российской Федерации, до недавнего времени — Федеральной комиссией по валютному и экспортному контролю. Все вопросы, связанные с устойчивостью и защищенностью государственных финансов, регулированием дефицита и государственной внутренней и внешней задолженности, контролируются Минфином России.

Вопросами продовольственной безопасности в значительной степени занимается Министерство сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации.

Такая сложная система нуждается в отлаженной организационной концепции, действенных инструментах регулирования и координации, механизмах саморазвития и самокоррекции. В своих основных чертах в настоящее время она уже сформировалась.

28.4. Экономическая безопасность регионов РФ

28.4.1. Регионы России — тенденции накопления угроз экономической безопасности

В настоящих условиях региональные проблемы безопасности, связанные с реализацией идеи национального единства, блокированием сепаратистских тенденций, развитием дезинтеграционных экономических процессов, приобретают все большее значение.

Анализ современной социально-экономической ситуации в стране показывает, что причины складывающихся угроз экономической безопасности имеют ярко выраженный региональный характер. Решению многих социально-экономических проблем препятствуют несовершенные, не соответствующие полномочиям региональных органов налоговая и бюджетная системы, большое количество необоснованно и конъюнктурно предоставляемых налоговых, таможенных и иных льгот, затрудняющих решение стратегических задач. В ряде регионов криминальные элементы открыто рвутся к власти. Все это усугубляется возрастающей дифференциацией уровня экономического развития регионов и уровня жизни их населения. В таких условиях государственная региональная политика призвана решать двуединую задачу:

- а) активизировать интеграционные процессы, направленные на укрепление российской государственности и подъем экономики;
- б) локализовать региональные конфликты, ликвидировать их последствия, поэтапно устранять причины и факторы, их порождающие.

Дезинтегрирующее воздействие ряда региональных процессов выражается в том, что:

- усиливается до опасных пределов экономическое обособление отдельных регионов, разрываются традиционные экономически эффективные межрегиональные связи, происходит рост взаимной задолженности предприятий, натурализации хозяйства, особенно в условиях расширения товарного бартера;
- происходит переориентация значительных объемов производимого топлива и сырья с внутреннего на внешние рынки при нарастании региональных дефицитов по энергоресурсам;
- отсутствует заметный прогресс в реализации фундаментального конституционного принципа равноправия субъектов Федерации во взаимоотношениях с федеральными органами государственной власти;
- идет дальнейшее падение уровня социально-экономического развития в отсталых и слабоосвоенных районах с экстремальными природно-климатическими условиями. В связи с этим особое внимание должно быть обращено на стабилизацию при поддержке федеральных властей экономического положения регионов с высоким уровнем социальной и этнической напряженности, таких, как:
 - депрессивные регионы с очагами межэтнических конфликтов (Северный Кавказ) и районы с резким спадом производства продукции машиностроения, легкой и пищевой промышленности (Центральный, Волго-Вятский и другие районы);
 - районы с особым геополитическим положением (Калининградская, Псковская области, Краснодарский и Приморский края, Чукотский автономный округ, Курильские острова);
 - районы с кризисным состоянием угольной промышленности общегосударственного значения (Воркута, Кузбасс, Восточный Донбасс и др.), а также районы размещения крупных предприятий ВПК (Урал, Северо-Запад, Поволжье);

- сельские территории, малые и средние города Нечерноземной зоны России;
- депрессивные районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности, включая районы проживания малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока.

Региональная дезинтеграция стала реальностью, определяемой группой взаимосвязанных факторов, к которым можно отнести: политико-административные, этноисторические, финансово-экономические, институциональные, организационно-психологические.

Политико-административные факторы связаны со стремлением сохранить свои властные структуры, усилить позиции региональных элит, ослабить политическое и административное давление центра.

Этноисторические — наиболее глубоки и опасны для России как целостного образования. Национализм и сепаратизм являются основными проявлениями этих факторов.

Финансово-экономические обусловлены разным уровнем экономического развития, благосостояния населения. Отсюда разные темпы вхождения населения в рынок и вызванные этим возможности конфликтов, непоследовательность реформ, разное влияние на ситуацию в регионах таких мероприятий, как либерализация цен, приватизация, монополизация внешнеэкономических связей.

Институциональные факторы связаны с трансформацией традиционного уклада, норм и стереотипов хозяйственного поведения, общественных ценностей в регионах. Подрыв этих форм и замедленная реакция на появление новых может привести к автономизации общества и отдельных регионов. В связи с этим необходимо в централизованном порядке оказать регионам такое содействие, чтобы нормальная эволюция и селективный отбор социальных институтов на практике не принимали уродливые формы.

Организационные факторы действуют при создании новых типов структур, определяющихся разделением труда, уровнем социального развития. В отдельных регионах принимаемые решения не всегда совпадают с федеральными задачами.

В процессе экономических реформ и приватизации в 1992-1999 гг. значительно усилилась экспортная ориентация производства в регионах, специализированных на отраслях топливно-энергетического комплекса, металлургии, лесной и деревообрабатывающей промышленности. Регионы сырьевой ориентации, активно использующие природно-ресурсный потенциал своих территорий для автономного экономического выживания, оказались в выигрышном положении по сравнению с регионами, специализированными на производстве продукции конечного спроса.

Следует подчеркнуть, что реинтеграция, предполагающая восстановление прежних схем, объемов и форм связей, уже невозможна: необходим новый тип интеграции и новый механизм регионального сотрудничества. Основой этого механизма должно стать сохранение уже созданных и внедрение новых хозяйственных структур с участием отечественного и зарубежного капитала, а также использование новых разновидностей территориальной организации производительных сил.

Данные проблемы в современных условиях целесообразно решать в русле регионального саморазвития, ориентированного на более полный учет интересов территориальных сообществ, возложение ответственности за развитие регионов на местные администрации, активное использование внутренних финансово-ресурсных возможностей.

Будущее экономики России в значительной степени связано с обеспечением целостности ее экономики — формированием единого территориального пространства.

Стратегия региональной автаркии для любого из российских регионов будет иметь катастрофические последствия.

28.4.2. Основные параметры экономической безопасности региона

К принципиальным требованиям системы параметров экономической безопасности регионов относятся:

- возможность использования параметра в федеральных органах исполнительной власти и органах власти субъектов Российской Федерации;
- совместимость параметра с действующей в стране системой учета, статистики и прогнозирования;
- достаточная степень конкретности и определенности, позволяющая давать однозначную оценку фактическому состоянию экономики страны в целом, отрасли и региона с позиций обеспечения экономической безопасности;
- возможность мониторинга и прогнозирования факторов, влияющих на уровень безопасности региона.

В условиях глубокого экономического кризиса крайне важно определить критические величины развития экономики, которые грозят разрушительными процессами и необратимой деградацией. Критическая величина экономических показателей безопасности не всегда означает ситуацию полного краха экономики в целом или отдельных ее областей. Она прежде всего свидетельствует о необходимости оперативного вмешательства органов управления с целью изменения опасных тенденций. Поэтому установление общепризнанных пороговых пределов деструктивного развития экономики позволяет ограничить существующую ныне свободу оценок ситуации в стране и найти точки взаимопонимания различных политических сил.

Положение усугубляется тем, что из официальной отчетности постепенно исчезают или в ней искажаются показатели, характеризующие реальный процесс реформирования экономики и динамику кризисного развития. К таким показателям относятся данные о величине инфляции, уровне спада производства, показатели производительности труда и некоторые другие.

28.4.3. Депрессивные регионы — реальность возникновения социально-экономических конфликтов и возможные пути их решения

В процессе реформирования экономики и системы государственного управления появилась проблема «депрессивных» регионов, в число которых попала значительная часть территорий, до начала реформ обладавших нормально развитой самодостаточной экономикой, стабильно перечислявших в бюджет страны немалый доход. Регионы России разделились на 2 неравные группы: 10–15 регионов — это регионы-доноры, а подавляющее большинство — депрессивные регионы.

Под депрессивными регионами понимается часть территории страны, в наибольшей степени пострадавшая от кризисных процессов (роста безработицы, спада производства и снижения реальных доходов населения). Их необходимо отличать от других видов проблемных районов (нового освоения, слаборазвитых, приграничных регионов, зон экологического бедствия и т. д.). Депрессивный регион — это в прошлом относительно благополучная территория, как правило, с высоким промышленно-производственным потенциалом и достаточно развитой инфраструктурой, в том числе социальной. Его кризисное состояние — проявление структурного кризиса российской экономики, вызвавшего неравномерный спад производства по отраслям. Депрессивные регионы характеризуются не просто отставанием в социально-экономическом развитии, но формированием в них ситуации, несущей в себе опасность для общественных и рыночных отношений государства.

В научной литературе высказывается мнение, что в России по суммарным среднеарифметическим показателям (рассчитанным по трем позициям: спад производства, низкий доход на душу населения, безработица) пять субъектов отстают от остальных регионов настолько сильно, что их правильнее было бы назвать территориями социально-экономического бедствия [26]. Это Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкессия, Калмыкия, Адыгея и Дагестан. По критериям бюджетной обеспеченности (дотационность) к депрессивным относится около 80 субъектов Российской Федерации.

По большому счету появление значительного числа депрессивных регионов — следствие не одного структурного кризиса, а во многом общего кризиса реформирования, связанного с глобальными просчетами макроэкономического характера, неправильным выбором приоритетов реформ, темпа реализации реформационных мер, неудачным заимствованием западных моделей организации рыночных отношений (хорошо работающих в развитых странах, но совершенно не способных адаптироваться к российским условиям), а самое главное — отсутствием эффективной федеральной и региональной политики, отвечающей особенностям России, учитывающей менталитет населения отдельных регионов и их национальные стратегические интересы.

Сравнительный анализ регионов по уровню получаемых дотаций и субвенций из федерального бюджета показывает, что в наиболее бедственном положении сегодня оказались аграрные регионы. Связано это в основном со сложившимся диспаритетом цен на продукцию сельского хозяйства и промышленно-го производства. Даже Ставропольский край — житница страны, который нельзя отнести к обделенным вниманием, получив в свое время по «социалистическому разделению труда» статус аграрного края, сегодня имеет на 80% дотационный бюджет.

В аналогичной ситуации находятся и многие другие аграрные регионы, которые не могут в одно мгновение превратиться из аграрных в индустриально развитые. Для этого нужны огромные инвестиции и коренная структурная перестройка экономики.

Необходимо подчеркнуть, что в советское время в период индустриализации, вплоть до начала 90-х гг. заводы строились не по заявке территорий, а по плану «сверху». И не всегда регионы были инициаторами строительства на их территории заводов военно-промышленного комплекса (ВПК), ориентированных на выпуск комплектующих и промежуточных изделий, базирующийся на привозном сырье. Сегодня многие из этих предприятий простаивают.

В настоящее время крайне важно выработать реальные меры по выходу этих регионов из депрессивного, кризисного состояния на основе активизации как собственных резервов, так и поддержки федерального центра, причем не только с помощью субвенций и трансфертов, но и путем эффективной региональной политики, целенаправленной финансово-денежной и промышленной политики.

Представляется целесообразным разработать концепцию новой региональной политики в части, касающейся депрессивных регионов, в которой должны быть определены приоритеты работы федерального центра в этом направлении. Практическая ориентация данной концепции могла бы быть конституирована указом Президента РФ.

Основные положения концепции должны учитываться при разработке всех нормативно-правовых документов федерального центра, связанных с деятельностью депрессивных регионов. Должна быть начата работа по подготовке специальных программ поддержки отдельных регионов РФ с учетом именно их проблем, особенностей и стратегии развития. Программы должны быть увязаны с реальными схемами социально-экономического развития регионов.

В федеральном центре можно создать агентство по развитию депрессивных регионов, которое, используя часть бюджетных средств, привлекало бы в реги-

оны частные кредиты и инвестиции, содействовало инвестиционной активности, реструктуризации предприятий, переподготовке кадров. Расположенным в этих регионах предприятиям и населению был бы облегчен доступ к действующим (или формирующимся) каналам финансовой помощи.

Наряду с оказанием финансовой помощи при поддержке депрессивных регионов должны использоваться организационно-правовые меры. Возможно, в частности, введение особого режима ликвидации государственных (казенных) предприятий, расположенных на территории депрессивных регионов, приоритет при распределении государственных заказов (особенно оборонных), помощь предприятиям в проведении инвестиционных торгов и организации новых эмиссий акций и т. д.

За многочисленными статистическими показателями важно увидеть и научно обосновать качественно различные типы социально-экономической ситуации в регионах, негативные явления при переходе к рыночным условиям и на этой основе выбрать вариант решения поставленных задач (рис. 28.1).

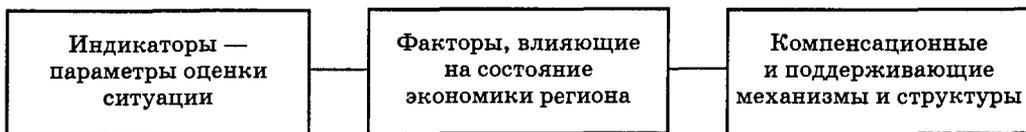


Рис. 28.1. Схема определения перспектив развития регионов

Реализация этой проблемы достаточно сложна. Региональные индикаторы в социально-экономической ситуации разнородны и трудносводимы в интегральный параметр, а факторам регионального развития, как правило, может быть дана лишь качественная оценка. Однако для прикладных целей они могут быть упрощены. Так, целесообразно выделить ключевой индикатор социально-экономической ситуации в регионе. Наиболее обоснованно на эту роль претендует уровень жизни населения. Именно повышение уровня жизни населения является целью функционирования региональной экономики, именно по нему население судит об эффективности проводимой властями разных уровней социально-экономической политики. Помимо объективных факторов регионального развития и компенсационных механизмов уровень жизни населения непосредственно определяется состоянием экономики региона (рис. 28.2).

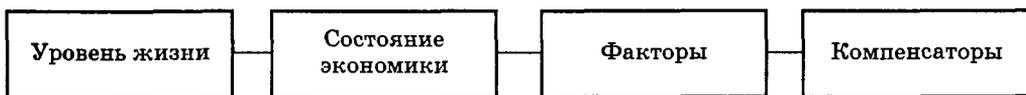


Рис. 28.2. Схема анализа ситуации на основе оценок показателя

Предлагаемая модель изучения регионального развития России в условиях переходного периода, как и любая модель, достаточно условна. Она отражает лишь обобщенный взгляд «сверху», без детализации региональных проблем и учета внутрорегиональной дифференциации. Однако это необходимый элемент для того, чтобы перейти от простой фиксации межрегиональных различий к их объяснению, обоснованию места каждого конкретного региона с его специфическими проблемами в единой для России системе «координат».

Ситуация в российских регионах постоянно меняется. Поэтому необходимо время от времени фиксировать полученные с применением различных исходных

данных и различных методик результаты ее оценки. Со временем появится реальная возможность накопить «критическую массу» знаний о регионах, которая позволит повысить эффективность регулирования регионального развития.

28.4.4. Общестратегические принципы обеспечения экономической безопасности и тенденции развития регионов России

Результаты анализа развития различных регионов России свидетельствуют о необходимости формирования современной национальной идеологии переходного периода, составляющими которой могли бы быть:

- отработка модели общественного устройства Российской Федерации посредством конвергенции позитивных сторон всех эффективных социально-экономических систем, в рамках которых работают народы России;
- перенос центра тяжести реформ с макроэкономического уровня на уровень регионов, соединение реформаторских идей с особенностями (структурными, ресурсными и др.) регионов в интересах устойчивого социально-экономического развития российского общества.

Социально ориентированная модель рыночной экономики как условие развития интеграционных процессов, в отличие от либеральной модели, предполагает селективную поддержку регионов с объективно недостаточным потенциалом. Прежде всего в ней нуждаются системы жизнеобеспечения и социальная сфера, инфраструктура, вложения в которые непривлекательны для частных инвесторов, а также производства, перспективные для завоевания позиций на внутреннем и внешнем рынках и т. д.

Выбор механизма федеральной поддержки обусловливается природой отстающего региона — старопромышленного, осваиваемого, моноспециализированного, экологической опасности, приграничного, социально высоких аномальных напряжений и др. Дифференцированный подход может предусматривать предоставление различным территориям индивидуальных таможенных льгот:

- 1) индустриальным районам — на ввоз оборудования и техники для технического перевооружения действующих предприятий;
- 2) аграрным — на импорт сельхозтехники, которую не производят предприятия России;
- 3) сырьевым — при экспорте сырья и соответствующем импорте технологического оборудования для реконструкции добывающих предприятий.

Государственная поддержка регионов в любой форме должна осуществляться при соблюдении принципов:

- целевой ориентации;
- системности воздействия, исключая протivoдействующие компоненты;
- многоуровневого участия (федеральных, субфедеральных и местных органов власти) с выделением зон совместных действий;
- концентрации ресурсов;
- упреждающего действия (создание организационных и иных преград на пути перерастания депрессивных ситуаций в катастрофические);
- реальности и контролируемости (соответствие полученных результатов поставленным целям).

Для повышения эффективности управленческих решений в сфере региональной экономической политики представляется целесообразным возобновить практику отчетных межотраслевых балансов экономических районов.

В качестве важных факторов интеграции можно назвать основные направления формирования единого рынка капиталов.

1. Построение рыночного механизма государственного регулирования и управления финансовой деятельностью, обеспечивающего гармоническое и взаимовыгодное развитие субъектов Российской Федерации, предполагающего:

- разработку эффективной законодательной базы, регулирующей финансовые взаимоотношения между центром и субъектами Российской Федерации;
 - реализацию принципа бюджетного федерализма;
 - реформирование действующей налоговой системы в целях интенсивного роста территориальных образований и наращивания ими собственного налогового потенциала;
 - придание инвестиционного характера использованию финансовых средств, поступающих из федеральных источников и собственных ресурсов территориальных образований;
 - создание экономического механизма, стимулирующего привлечение и эффективное использование собственных финансовых средств и иностранных инвестиций в рамках экономики страны в целом и отдельных регионов.
2. Развитие территориальных финансовых систем, которые должны решить три основные территориальные проблемы:
- сформировать многоканальную территориальную систему финансирования экономической деятельности;
 - создать на уровне территориального управления комплекс межрегиональных, региональных и муниципальных финансовых институтов, способствующих получению регионами дополнительной прибыли от хозяйственной деятельности, а также привлечению свободных финансовых средств из различных источников;
 - обеспечить эффективное финансовое взаимодействие регионов между собой, а также с федеральными органами власти и иностранными инвесторами.
3. Достижение устойчивого роста финансовой обеспеченности предприятий и организаций регионов за счет:
- протекционистской налоговой и амортизационной политики;
 - структурной перестройки экономических комплексов регионов;
 - активного привлечения инвестиций из различных источников, в том числе иностранных, внедрения эффективных систем кредитования производства;
 - снижения инфляционных тенденций, нормализации денежного оборота, решения проблемы взаимных неплатежей;
 - активного взаимодействия с региональными и федеральными органами власти, предприятиями и организациями других регионов и иностранных государств и т. д.
- Необходимы меры в области региональной политики для обеспечения взаимных интересов федерального центра и субъектов Российской Федерации. К таким мерам можно отнести:
- ориентацию региональной политики на выравнивание социально-экономического уровня регионов, поддержку отстающих регионов с низким финансовым потенциалом и невысоким средним доходом на душу населения, обеспечение необходимых условий для развитых и перспективных регионов;
 - закрепление и расширение практики заключения договоров и соглашений между органами власти Российской Федерации и органами власти субъектов Российской Федерации;
 - совершенствование технологии согласования с регионами решений федеральных органов на стадии их выработки;
 - формирование единого экономического пространства на принципах федерализма путем проведения единой налогово-бюджетной политики и ценообразования, придание федеративно-региональным отношениям «прозрачности»;

- ускорение реформы местного самоуправления, обеспечение правовых и экономических основ местного самоуправления, завершение построения целостной системы государственной власти;
- совершенствование межбюджетных отношений, создание трансфертной системы, направленной на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности регионов;
- участие регионов в разработке кредитно-денежной политики.

28.4.5. Приоритеты региональной интеграционной политики

Для обеспечения эффективности экономической интеграции важно учитывать различные варианты экономического сближения регионов, их структурной перестройки с акцентом на соответствующие отрасли.

Наиболее вероятны три типа региональных стратегий:

- 1) формирование внутрирегиональных рынков;
- 2) внешняя экспансия;
- 3) активный маркетинг территориальных ресурсов.

Основной формой экономической интеграции субъектов РФ должны стать многоотраслевые межрегиональные, межнациональные корпоративные структуры: многопрофильные концерны, ФПГ, холдинги, ОАО, РАО (разумеется, с учетом антимонопольного контроля). В регионах оборонной специализации стратегической целью создания таких корпораций могло бы быть производство высокотехнологичной продукции.

Политика государства в агропромышленном комплексе должна быть направлена на повышение эффективности институциональных и земельных преобразований, формирование слоя реальных собственников имущественных паев и земельных участков, развитие различных видов кооперации в сельском хозяйстве и агропромышленной интеграции, поддержку высокотехнологичных сельскохозяйственных производств, защиту сельхозпроизводителей от недобросовестной конкуренции.

В этой связи важно:

- переориентировать государственные программы поддержки АПК с прямого участия бюджетных средств в финансировании на предоставление государственных гарантий (в пределах средств, предусмотренных в бюджете на эти цели) коммерческим финансовым структурам, выделяющим товарные кредиты, финансирующим лизинговые и другие операции в сельском хозяйстве;
- принять решения об объемах поставок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд с обязательной авансовой оплатой;
- определить государственных подрядчиков на закупку сельскохозяйственной продукции и продовольствия в федеральные и региональные фонды на конкурсных принципах, исключая многочисленных коммерческих посредников;
- создавать кредитные союзы и кооперативные банки в сельской местности;
- расширять рынок продовольствия за счет развития оптовых продовольственных рынков, агробирж, ярмарок, кооперативов по реализации продукции, других форм.

Для защиты отечественных товаропроизводителей необходимо использовать широкий круг протекционистских мер организационного, экономического и правового характера, куда входят:

- реформирование налогово-амортизационного законодательства в интересах частного сектора, который в сжатый период может аккумулировать большие дополнительные инвестиционные ресурсы для структур-

- ной перестройки основных производственных фондов в соответствии с требованиями научно-технического прогресса;
- публикация данных о деятельности компаний с прогнозами хозяйственной конъюнктуры;
 - применение налоговых льгот;
 - поощрение реконструкции и модернизации производства, приспособление товаропроизводителей к мировому рынку через специализацию и поиск «технологических ниш»;
 - координация торговой и ценовой политики на основе формирования спроса и регулирования объемов производства и согласования цен, а также установление лимитов на ввоз продукции на свой рынок из других стран по аналогии с тем, как это делают индустриально развитые страны-члены ВТО;
 - поддержка работников сельского хозяйства: строительство дорог, крупных мелиоративных сооружений, объектов электрификации и телефонизации; выделение кредитов на развитие сельскохозяйственной науки и внедрение ее достижений в практику, проведение почвозащитных мероприятий; поддержка денежных доходов фермеров через систему гарантированных цен;
 - стимулирование рационального распределения капитальных вложений между отраслями экономики и территориями страны путем освобождения от НДС, подоходного налога и налога на корпорации частных товаропроизводителей, если их инвестиции направлялись в приоритетные отрасли и отдаленные районы;
 - содействие товаропроизводителям в поиске новых рынков сбыта продукции, новых возможностей повышения их конкурентоспособности на внешних рынках;
 - гибкая тарифная политика и квотирование импорта продукции, позволяющие поддерживать внутренние цены на уровне мировых или несколько выше, т. е. реально защищать отечественных товаропроизводителей.

Большинство перечисленных мер не требует существенных финансовых или каких-либо иных затрат, но способно защитить товаропроизводителей России от иностранной конкуренции.

Участие федерального центра в обеспечении экономической безопасности регионов заключается в:

- государственной поддержке федеральных программ регионального развития;
- увеличении государственного заказа на поставку продукции для общегосударственных нужд;
- обеспечении равноправного взаимодействия федеральной и региональной систем;
- выработке обоснованной экономической стратегии в отношении с регионом, гарантии неприятия неэффективных для региона решений;
- создании благоприятных условий для наращивания экспортного потенциала регионов;
- сохранении отраслей жизнеобеспечения и наукоемкого, высокотехнологичного производства в кризисных районах;
- прямом предоставлении бюджетных гарантий, инвестиций в техническое и технологическое переоснащение отраслей, специализацию кризисных территорий;
- содействии формированию территориальных научно-промышленных комплексов.

По мере стабилизации экономической ситуации в стране возможности регионов в самозащите повысятся, но роль государства как гаранта экономической безопасности не уменьшится.

28.4.6. Технологическая схема реализации региональной стратегии экономической безопасности

В общий процесс формирования экономической политики, разрабатываемой с учетом предотвращения угроз экономической безопасности, входят следующие основные звенья.

1. Концепция региональной экономической политики.
2. Стратегия экономической безопасности (принятая на федеральном уровне).
3. Прогноз и программа социально-экономического развития региона.
4. Денежно-кредитная политика региона.
5. Региональная концепция экономической безопасности. Бюджетная политика региона.

Иными словами, должна быть проведена работа по подготовке концептуальных положений, связанных с оценкой возможных угроз экономике страны и региона, т. е. практически определены объекты экономической безопасности, основные угрозы, индикаторы (показатели) и критерии экономической безопасности, а также границы безопасного (допустимого) изменения показателей.

Методология разработки региональной экономической политики, включающая долгосрочные целевые установки и ограничения, связанные с угрозой экономической безопасности, схематически представлена на рис. 28.3.

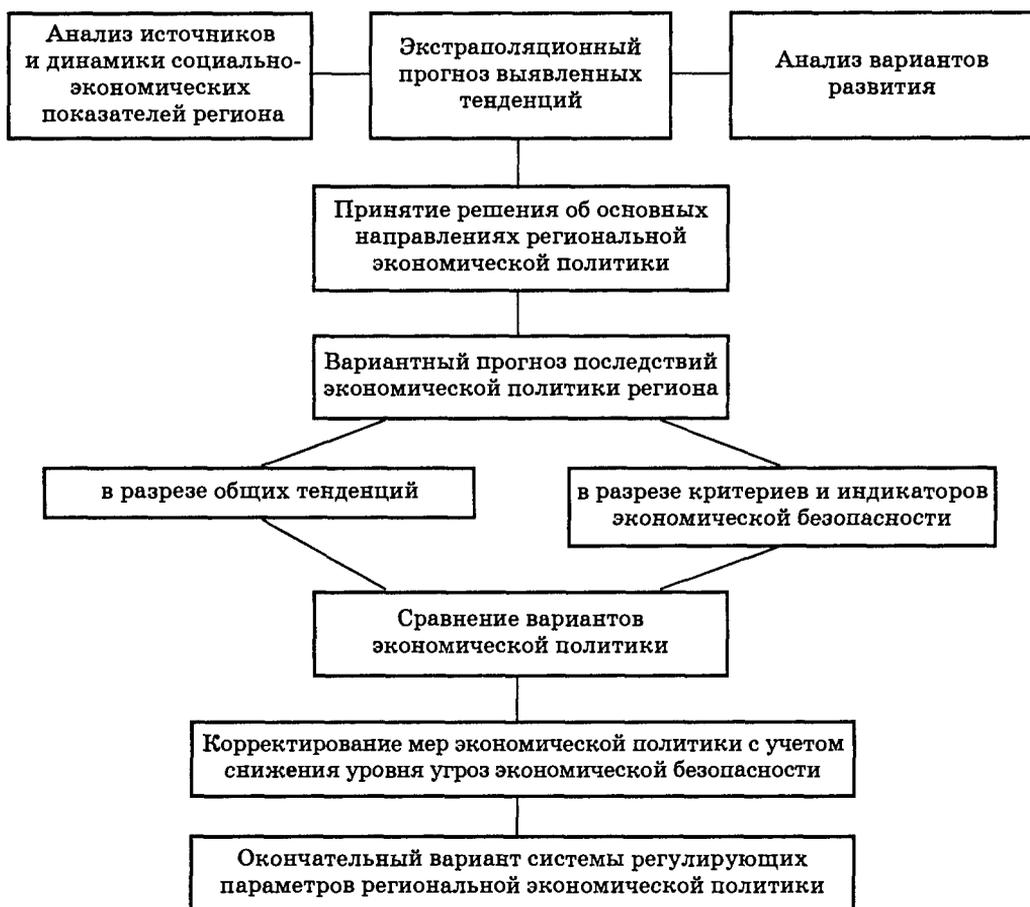


Рис. 28.3. Последовательность процедур формирования экономической политики региона

На практике обеспечение требований экономической безопасности региона связано прежде всего с подготовкой регулирующих нормотворческих документов. Предлагаемые в проектах таких документов меры должны соответствовать критериям экономической безопасности, а кроме того, давать возможность прогнозировать более отдаленные последствия их применения. Это позволяет разрабатывать прогнозы и сценарии развития событий на базе постепенно наполняемой и актуализируемой информации (рис. 28.4).



Рис. 28.4. Принципиальная схема реализации экономической политики региона

Особую значимость в связи с организацией контроля с точки зрения реализации стратегии экономической безопасности в ходе осуществления экономической политики имеют нормативные акты и документы, принимаемые субъектами Российской Федерации, органами их законодательной и исполнительной власти по вопросам совместного ведения федеральных и местных органов. Так, например, ст. 8 Конституции РФ гласит: «В Российской Федерации гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности». Между тем различные субъекты РФ систематически принимают решения об ограничении вывоза продукции сельского хозяйства и других отраслей за их пределы, ограничивают деятельность иногородних финансовых институтов на территории республик, краев, областей и т. д. Подобные ограничения и запреты не просто антиконституционны, но представляют прямую угрозу экономической безопасности страны, препятствуя формированию цивилизованных рыночных отношений и общего экономического пространства. Между тем отработанный механизм пресечения подобных действий в настоящее время все еще нет.

Именно поэтому необходима организация региональных контактов аппарата Совета безопасности с представителями Президента РФ в субъектах Федерации. Любой нормативный акт или документ, принятый законодательной или исполнительной властью субъекта Федерации, должен быть отменен решением Конституционного суда РФ либо Правительства РФ, если он отрицательно влияет на экономическую безопасность страны.

Основные функции администрации, руководителей экономики и финансов, совета безопасности региона в области контроля за соответствием проводимой политики требованиям экономической безопасности сводятся к комплексу работ.

1. Администрация региона:

- организует и обеспечивает систему мониторинга индикаторов экономической безопасности;
- контролирует выполнение регламента подготовки решений, предусматривающего их предварительный анализ с точки зрения соответствия стратегии экономической безопасности;
- готовит проекты указов для оперативного введения необходимых изменений в нормативно-правовую базу реализации экономической политики;
- организует экспертизу применяемых соответствующими региональными органами законов с точки зрения их соответствия стратегии экономической безопасности;
- инициирует подготовку проектов решений в случае коррекции осуществляемой экономической политики.

2. Аппарат управления экономикой региона:

- анализирует социально-экономическую ситуацию и ход исполнения бюджета региона;
- готовит предложения в администрацию региона по принятию необходимых корректирующих решений;
- разрабатывает оперативные решения в сфере своей компетенции по реализации экономической политики;
- взаимодействует с другими органами управления в проведении экспертизы проектов нормативных документов.

3. Совет безопасности региона:

- организует систематический анализ статистических и оперативных данных о ходе реализации экономической политики с целью выявления предкритических состояний и тенденций социально-экономического развития страны;
- создает возможности экспертизы подготавливаемых решений с точки зрения обеспечения экономической безопасности;
- организует разработку стратегии экономической безопасности региона;
- рассматривает и одобряет (отклоняет) проект стратегии экономической безопасности и процедуры его осуществления;
- организует анализ проекта бюджета с точки зрения его воздействия на достижение целей стратегии экономической безопасности;
- разрабатывает программы подготовки необходимых законопроектов.

Не только перечисленные ведомства участвуют в этом процессе. Практически все заинтересованные организации в той или иной степени решают эти проблемы по своим направлениям.

28.5. Принципы организации и функционирования системы экономической безопасности

Основу разработки и функционирования системы безопасности составляет ряд принципов.

Комплексность предполагает: защиту персонала, материальных и финансовых ресурсов от возможных угроз всеми доступными средствами, методами и мероприятиями; обеспечение безопасности информационных ресурсов в течение всего их жизненного цикла, на всех технологических этапах их обработки (преобразования) и использования, во всех режимах функционирования.

Своевременность принятия необходимых мер, имеющих упреждающий характер обеспечения безопасности, означает постановку соответствующих задач на ранних стадиях разработки системы безопасности на основе анализа и про-

гнозирования всех элементов возможных угроз или посягательств на законные интересы предприятий и организаций, в том числе производственно-коммерческих структур.

Непрерывность защиты необходима, поскольку «противники» (конкуренты) постоянно изыскивают возможность обойти защитные меры, прибегая для этого к легальным и нелегальным методам.

Активность подразумевает достаточную степень настойчивости, маневр силами и средствами обеспечения безопасности и нестандартные меры защиты.

Законность предполагает разработку на основе федеральных законов законодательства об информатизации и защите информации, о частной детективной и охранной деятельности, нормативных актов по безопасности, утвержденных органами государственного управления в пределах их компетенции, с применением всех дозволенных методов обнаружения и пресечения правонарушений.

Научность и обоснованность важны для того, чтобы меры и средства защиты соответствовали современному уровню развития науки и техники, были обоснованы с точки зрения действующих требований и норм.

Экономическая целесообразность предусматривает сопоставимость возможного ущерба и затрат на обеспечение безопасности (целесообразно использовать критерий «эффективность-стоимость»).

Специализация — это привлечение к разработке и внедрению мер и средств защиты специализированных организаций, наиболее подготовленных к конкретному виду деятельности, специалистов, имеющих опыт практической работы и государственную лицензию на право оказания услуг в этой области.

Взаимодействие и координация — основа четкой работы всех заинтересованных подразделений и служб, сторонних специализированных организаций, координации их усилий с деятельностью органов государственного управления и правоохранительных органов.

Совершенствование мер и средств защиты означает появление новых технических средств, учитывающих изменения в методах и средствах разведки и промышленного шпионажа, новых нормативно-технических требований, использование достигнутого отечественного и зарубежного опыта.

Централизация управления предполагает самостоятельное функционирование системы безопасности по единым организационным, функциональным и методологическим принципам и централизованное управление деятельностью системы.

Защите от потенциальных угроз и противоправных посягательств подлежат в первую очередь следующие группы объектов.

1. Персонал государственных учреждений, производственно-коммерческих структур, в том числе лица, наделенные управленческими и распорядительными функциями, имеющие непосредственный доступ к материальным ценностям, оборудованию, финансам, валюте, хранилищам, сведениям, составляющим коммерческую тайну.

2. Финансовые средства, валюта, драгоценности, ценные бумаги, бланки строгой отчетности и т. п.

3. Материальные средства (здания, сооружения, хранилища, электронное и техническое оборудование, средства транспорта и др.).

4. Информационные ресурсы с ограниченным доступом, составляющие государственную или коммерческую (банковскую) тайну, а также иная конфиденциальная информация на бумажных, магнитных, оптических носителях, информационные массивы и базы данных, программное обеспечение, информативные физические поля различного характера.

5. Средства и системы информатизации (автоматизированные системы и вычислительные сети различного уровня и назначения, линии телефонной, факсимильной, радио- и космической связи, технические средства передачи ин-

формации, средства размножения и отображения информации, вспомогательные технические средства и системы).

6. Технические средства (системы) охраны и защиты материальных и информационных ресурсов и непосредственно система безопасности.

7. Все объекты, в отношении которых могут быть осуществлены угрозы безопасности или противоправные посяательства, имеющие различную потенциальную уязвимость с точки зрения возможного материального или морального ущерба. Они должны быть классифицированы по уровням уязвимости (опасности).

Наибольшую уязвимость представляют ценные образцы оборудования и техники, опытные образцы изделий, финансовые и валютные средства, особенно в процессе транспортировки; помещения для их хранения и обработки; информационные ресурсы и некоторые категории персонала.

В процессе выявления, анализа и прогнозирования потенциальных угроз следует учитывать и объективно существующие внешние и внутренние условия, влияющие на опасность угроз: нестабильную политическую, социально-экономическую и криминогенную ситуации; невыполнение законодательных актов, отсутствие ряда законов по жизненно важным вопросам, а также снижение моральной, психологической и производственной ответственности граждан.

Кроме того, потенциальные угрозы могут быть выявлены при изучении практических вопросов финансовой, маркетинговой, рекламной и других видов деятельности.

К угрозам физической безопасности для сотрудников государственных учреждений и производственно-коммерческих структур относятся: угрозы, связанные с совершением против них террористических акций, похищения и угрозы похищения сотрудников, членов их семей и близких родственников; убийства, сопровождаемые насилием, издевательствами и пытками, грабежи с целью завладения денежными средствами, ценностями, документами и др.

Преступные посяательства в отношении производственных и коммерческих структур проявляются в виде совершения диверсионно-террористических акций на охраняемых объектах, повреждения помещений, техники, транспорта, разрушения систем охраны, нарушений пропускного, противопожарного режимов, уничтожения материальных ценностей, природных (стихийных) явлений и техногенных катастроф и т. д.

Цель подобных акций — откровенный террор, нанесение серьезного морального и материального ущерба, срыв на длительное время нормальной деятельности, вымогательство значительных сумм денег или каких-либо льгот (кредиты, отсрочка платежей и т. п.).

Угрозы материальным и финансовым ресурсам могут проявляться в виде хищений и уничтожения наиболее ценного имущества, техники, опытных образцов производимой продукции, невозврата кредитных ссуд; мошенничества со счетами и вкладами; фиктивных платежных документов (балансов, платежных поручений, векселей, ценных бумаг и т. д.); ограбления касс и т. п.

Угрозы в области информационной безопасности могут быть реализованы при нарушении физической защиты соответствующих ресурсов и через технические средства обработки информации.

При нарушении физической защиты информационных ресурсов могут происходить хищения документации и носителей информации, пифров и ключей доступа, негласное ознакомление с защищаемыми сведениями, утечка закрытой информации через персонал данной производственно-коммерческой структуры. С помощью средств технической обработки информации возможно снятие защищаемых сведений с технических каналов связи, перехват побочных электромагнитных излучений, внедрение специальных программ в компьютерную технику и т. п. (рис. 28.5).



Рис. 28.5. Совокупность средств и способов защиты информационной безопасности

Кроме того, угрозы информационным ресурсам могут быть осуществлены через источники в органах государственного управления, коммерческих структурах, непосредственно связанных с производственно-коммерческой деятельностью; через переговорные процессы между сотрудниками коммерческой структуры и иностранными или отечественными фирмами, через неосторожное обращение с информацией.

Реализация угроз в информационной сфере препятствует нормальному выполнению структурой своих основных функций, отпугивает партнеров и клиентов.

Угрозы в области интеллектуальной безопасности представляют собой возможность нанесения ущерба производственно-коммерческой деятельности, руководящему составу и персоналу данных структур за счет распространения клеветы, нанесения оскорблений, направления заведомо ложного доноса в правоохранительные и иные государственные надзорно-контрольные органы. Кроме того, к интеллектуальным угрозам относятся мошенничество, вымогательство и обман (рис. 28.6).

Угрозы в области экономической безопасности — это недобросовестное предпринимательство и нечестная конкуренция, ненадежное сотрудничество (рис. 28.7). Это может повлечь за собой полное или частичное разрушение всего процесса хозяйственно-экономической или производственной деятельности, привести к банкротству предприятия.

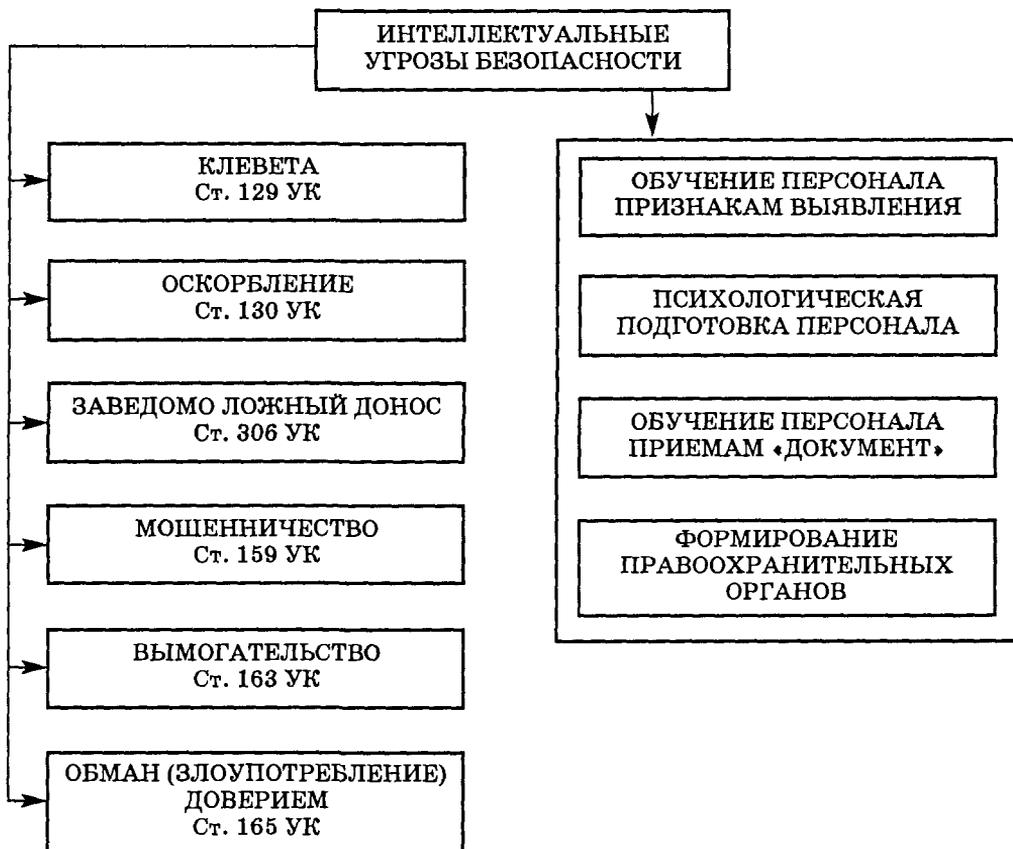


Рис. 28.6. Виды интеллектуальных угроз безопасности и способы защиты

Необходимой составляющей системы безопасности должна быть система стандартов и других руководящих нормативно-технических и методических документов по безопасности, утвержденных федеральными органами государственного управления.



Рис. 28.7. Классификация нарушений экономической безопасности

Средства и системы вычислительной техники и связи, предназначенные для обработки (передачи) конфиденциальной информации, средства защиты и контроля эффективности защиты такой информации должны пройти обязательную сертификацию по требованиям безопасности информации, а объекты информатики, предназначенные для обработки конфиденциальной информации и секретных сведений, являющихся собственностью государства, а также для ведения секретных переговоров, подлежат обязательной аттестации.

Целесообразно выделить основные направления деятельности по обеспечению безопасности. Это:

- информационно-аналитические исследования и прогнозные оценки безопасности государственных учреждений, их производственно-коммерческой деятельности и персонала;
- сохранность и физическая защита материально-технических, финансовых средств и объектов, экономическая безопасность и защита информационных ресурсов, интеллектуальная защита персонала.

Служба безопасности находится в непосредственном подчинении руководителя соответствующего учреждения или коммерческой структуры, который административно возглавляет службу информационно-аналитических исследований и прогнозных оценок безопасности, а также оперативно-методически управляет подразделениями служб сохранности и физической защиты ценностей и объектов и безопасности информационных ресурсов.

Должны быть разработаны: устав или положение о службе безопасности; перечень сведений, составляющих коммерческую тайну; организационные и распорядительные документы, регламентирующие порядок и правила обеспечения сохранности государственных и коммерческих тайн, режим и охрану объектов защиты.

Необходимо разработать и реализовать комплекс мероприятий по оснащению объектов и помещений средствами и системами защиты и контроля, включая техническую, программную и криптографическую защиту сведений в системах информатизации и связи, а также защиту речевой информации в помещениях, выделенных для ведения конфиденциальных переговоров.

Программа создания системы безопасности должна предусматривать приоритеты реализации наиболее важных и актуальных задач в этой области, возможные финансовые ресурсы, привлечение к сотрудничеству специализированных организаций, имеющих практический опыт работы и лицензии на соответствующий вид деятельности.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ И ВЫПУСКНЫХ РАБОТ

1. Экономическая безопасность в системе национальной безопасности.
2. Экономическая безопасность как система: определения, основные критерии и показатели.
3. Институциональные основы системы экономической безопасности страны.
4. Экономическая безопасность российских регионов.
5. Основные параметры экономической безопасности страны и ее регионов.
6. Депрессивные районы — реальность возникновения социально-экономических конфликтов и возможные пути их решения.
7. Общестратегические принципы обеспечения экономической безопасности и тенденции развития российских регионов.
8. Приоритеты региональной и интеграционной политики.
9. Принципы организации и функционирования системы экономической безопасности государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Актуальные проблемы вхождения России в мировое хозяйство / Центр внешнеэкономических связей РАН. М., 1998.
2. Ближнее и дальнее зарубежье в геоэкономической стратегии России / ИМЭМО РАН. М., 1997.
3. *Бабурин С. Н.* Территория государства: правовые и геополитические проблемы. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1997.
4. Бизнес и безопасность / КМЦ «Центурион». М., 1992.
5. *Глазьев С. Ю.* Старые песни о главном. Музыка правительства, слова МВФ // Экономика и жизнь. 1998. № 27.
6. *Глазьев С. Ю.* Пять шагов к восстановлению экономической безопасности России / Интернет-сайт Гос. думы РФ.
7. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации от 29 апреля 1996 г.
8. *Долгов С. И.* Глобализация экономики — новое слово или новое явление. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1998.

9. *Дворянков В. А.* Экономическая безопасность (теория и реальность угроз) / РАЕН, М., 2000.
10. Закон РФ от 5 марта 1992 г. «О безопасности» (в ред. УПРФ от 24.12.93 г.).
11. Закон РФ от 5 марта 1992 г. «О безопасности».
12. Закон РФ от 24 декабря 1990 г. «О банках и банковской деятельности».
13. Закон РФ от 11 марта 1992 г. «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации».
14. Концепция национальной безопасности Российской Федерации // Российская газета. 1997. 26 декабря.
15. *Коржов Г. В.* Экономическая безопасность России / ВНИИВС. М., 1996.
16. Концепция национальной безопасности Российской Федерации от 21 декабря 1997 г.
17. *Лавров С. В.* Геополитические и геоэкономические проблемы России / Сиб. ТОО ТК «Петрономс», 1994.
18. Общими силами — к подъему России. Послание Президента РФ Федеральному собранию // Российская газета. 1998. 24 февр.
19. Предпринимательство и безопасность. Т. 1. М.: Универсум, 1991.
20. Технологии безопасности коммерческой деятельности. Т. 1–4. Саратов: Коронель, 1997.
21. Указ Президента РФ от 24 декабря 1998 г. № 1637 «Об утверждении составов межведомственных комиссий Совета безопасности Российской Федерации» // Российская газета. 1998. 30 декабря.
22. Указ Президента РФ от 15 марта 1999 г. № 333 «О структуре аппарата Совета безопасности Российской Федерации».
23. Указ Президента РФ от 2 августа 1999 г. № 949 «Об утверждении Положения о Совете безопасности Российской Федерации».
24. Указ Президента РФ от 19 сентября 1997 г. «О межведомственных комиссиях Совета безопасности Российской Федерации».
25. Указ Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации».
26. *Удалов Ф. Е.* Прошлое и будущее (анализ и прогноз). Нижн. Новгород, 1997.
27. *Чернышев В.* Выживание России — в безопасности экономики // Экономика и жизнь. 1999. № 21.
28. *Шульга В. А.* Приоритеты развития российской экономики и возможности выхода ее из кризиса, или нужна ли России мобилизационная экономика? / РАЕН. М., 2000.
29. Экономическая безопасность. Производство. Финансы. Банки / Под ред. В. К. Сенчагова. Разд. 1. М.: Финстатинформ, 1998.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Учебное издание

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебник

*Зав. редакцией И. В. Горохова
Редактор И. А. Архангельская
Корректор Т. Н. Доница
Технический редактор Н. П. Торчигина
Верстка Т. Э. Внукова
Оформление обложки О. В. Василевская*

Изд. лиц. ИД № 05367 от 12.07.2001.
Подписано в печать 01.11.2001.
Формат 70х108 1/16. Бумага офсетная.
Гарнитура «Школьная». Печать офсетная.
Усл. печ. л. 51,8. Уч.-изд. л. 56,07. Бум. л. 18,5.
Тираж 5000 экз. Заказ 2315.

Издательство Российской экономической академии имени Г. В. Плеханова.
113054, Москва, Стремянный пер., 36.

Отпечатано с готовых диапозитивов
в полиграфической фирме «Красный пролетарий».
103473, Москва, ул. Краснопролетарская, 16.