

ACADEMIC NOTES * УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ



№ 2

OF INTERNATIONAL BANKING INSTITUTE

2010

**У 91 Ученые записки Международного банковского института.
Вып. № 2. Уроки кризиса / Под науч. ред. Ю.Д. Деревянко. – СПб.:
Изд-во МБИ, 2010. – 224 с.**

ISBN 978-5-903028-94-8

Приведены результаты научных исследований профессорско-преподавательского состава и научных сотрудников Международного банковского института, связанные с проблемами современного глобального экономического кризиса и его влиянием на развитие российской экономики.

Основное внимание уделено характеристике глобального экономического кризиса и оценке перспектив посткризисного восстановления экономики, роли транснациональных банков в развитии экономики, особенностям антикризисной политики российского Правительства, современным концепциям трансформации мировой денежной системы и некоторым глобальным социально-экономическим проблемам России и мира, включая проблемы геополитики.

Предназначено для научных работников, преподавателей вузов, специалистов-практиков, занимающихся экономическими и социально-экономическими проблемами кризисного и посткризисного периодов.

ББК 65

Главный редактор

Деревянко Ю.Д., ректор МБИ, канд. экон. наук, член-корреспондент МАН ВШ.

Редколлегия:

Павлова И.П. – зав. кафедрой экономической теории МБИ, д-р экон. наук, профессор, засл. деятель науки РФ, действительный член МАН ВШ;

Попова Е.М. – зав. кафедрой банковского дела МБИ, д-р экон. наук, профессор, действительный член МАН ВШ;

Погостинская Н.Н. – зав. кафедрой финансов МБИ, д.э.н., профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, действительный член МАН ВШ;

Погорлецкий А.И. – зав. кафедрой мировой экономики МБИ, д-р экон. наук, профессор.

Ответственный за выпуск

Павлова И.П. – д-р экон. наук, профессор, действительный член МАН ВШ.

СОДЕРЖАНИЕ

К читателю	5
Деревянко Ю.Д., Павлова И.П. Влияние транснациональных банков на развитие мировой экономики	7
1. СОВРЕМЕННЫЙ КРИЗИС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
Погорлецкий А.И. Глобальный экономический кризис и перспективы посткризисного восстановления мировой экономики	20
Губина М.А. Воздействие мирового кризиса на международную торговлю	34
Давыдова И.В. Особенности антикризисной политики российского правительства	40
Филатов Д. Б. Налоговая политика государства: испытание кризисом	49
Давыденко Е.В. Становление инновационной модели развития российской экономики как результат глобального экономического кризиса	55
Рогова И.Н. Использование концепции модернизации российскими металлургическими компаниями	67
Трофимова Н.Н. Влияние кризиса на различные отрасли и сферы российской экономики	75
Родионова Е.А., Эпштейн М.З. Прогнозирование резких изменений спроса на основе теории катастроф	84
2. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	
Люкевич И.Н. Современные концепции трансформации мировой денежной системы	102
Попова Е.М., Тюрин Е.И. К вопросу о пересмотре концепции регулирования финансового рынка в условиях глобализации	114
Погорлецкая Ю.И. Проявление глобального финансового кризиса на национальных кредитных рынках	124
Блохина И.М. Применение сравнительной оценки при формировании инвестиционных рекомендаций для банковского сектора экономики	131
Камышова А.Б. Факторы динамики движения капитала в России	140
Пешехонов А.В. Рентные отношения в сфере инноваций и науки	150

3. НЕКОТОРЫЕ ГЛОБАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИИ И МИРА

Спицнадель В.Н., Гареев И.М. Некоторые мысли о социально-экономическом развитии России	161
Яковлев А.Н. Некоторые особенности формирования социальной базы модернизации в посткризисной российской экономике	191
Харланов А.С. Геоэкономика – геополитика – снова геополитика: новые возможности и риски	198
Харланов А.С. Ближний Восток: проблемы региона как препятствие для разработки межгосударственных антикризисных программ	211

К ЧИТАТЕЛЮ

Уважаемый читатель, Вашему вниманию предлагается 2-й том научного журнала «Ученые записки Международного банковского института», содержащий результаты научно-исследовательской работы профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов института, полученные ими в течение второй половины 2009 г. – первой половины 2010 г. За это время произошли определенные позитивные изменения, связанные с восстановлением положительной динамики основных показателей социально-экономического развития (после спада в 2009 г.).

В течение 2010 г. Правительством РФ года продолжались начатые в 2009 г. институциональные преобразования, направленные на преодоление последствий мирового финансового кризиса, поддержку малого и среднего предпринимательства, совершенствование законодательства, нацеленного на привлечение инвестиций в экономику страны и др. Были реализованы меры по диверсификации экономики, поддержке внутреннего спроса, стимулированию инновационной активности в экономике, развитию ключевых высокотехнологичных и инфраструктурных отраслей экономики, формированию «длинных денег» в экономике, модернизации финансовой системы и др.¹

Об эффективности принятых Правительством РФ мер по оздоровлению, финансовой сферы свидетельствует, в частности, восстановление ликвидности банков – все банки работали с клиентами в нормальном режиме, большинство банков возобновило кредитование юридических и физических лиц. Осуществлялся возврат средств Банку России, предоставленных для финансирования мероприятий по финансовому оздоровлению.

В первой половине 2010 г. в целях стимулирования кредитной активности банковского сектора и потребительского спроса в условиях замедления темпов инфляции Банком России было проведено последовательное снижение ставок по инструментам денежно-кредитной политики. За 2010 г. реальное укрепление рубля к доллару США составило 4 %, к евро – 14,4 %. Принятие антикризисных мер в конце 2008 г. и в 2009 г. привело к восстановлению доверия к банкам у населения.

Постепенное оживление мировой экономики и улучшение условий торговли способствовали увеличению объемов российского экспорта. Внешнеторговый оборот России со странами дальнего зарубежья в январе-ноябре 2010 г. относительно января-ноября 2009 г. увеличился на 34,3 %. Объемы экспортных поставок России в страны дальнего зарубежья увеличились на 33,5 %, импортных – на 35,8 %.

В 2010 г. Правительством РФ были откорректированы подходы к основным направлениям макроэкономической политики: от «демпфирования» последствий кризиса, расширения объема предоставляемой ликвидности, масштабного бюджетного стимулирования экономики осуществлялся постепенный переход к «посткризисной» политике формирования стабильных макроэкономических условий для долгосрочного экономического развития.

¹ Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2010 году. – М.: Минэкономразвития России. [Электронный ресурс] <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring/doc20110202_013>

На фоне в целом позитивных официальных итогов социально-экономического развития РФ в 2010 г. безусловный интерес для читателя могут представлять соответствующие независимые прогнозы и оценки, данные специалистами Международного банковского института. В этом контексте особого внимания заслуживает статья «Влияние транснациональных банков на развитие мировой экономики» (авторов Дервянко Ю.Д., Павловой И.П.), в которой делается, в частности, вывод о том, что современный финансово-экономический кризис заставляет извлечь уроки относительно механизмов регулирования мировой финансовой системы. Кризис «показывает ущербность господствовавшей макроэкономической модели, в основе которой – тезисы о важности дерегулирования, о высокой эффективности чисто рыночных механизмов. Назрела острая необходимость трансформации регулирующих и надзорных институтов, формирование соответствующего инструментария».

Проблемам и перспективам современного глобального экономического кризиса, его влияния на российскую экономику посвящены статьи авторов Погорлецкого А.И., Губиной М.А., Давыденко Е.В. и др. Ключевой мотив этих статей – неоднозначность ситуации, складывающейся в современной мировой экономике на этапе ее посткризисного восстановления. Так, А.И. Погорлецкий отмечает: «Вслед за относительно успешным по своим предварительным результатам 2010 годом ожидается более проблематичный 2011-й, для которого международные организации и национальные статистические агентства прогнозируют более скромные темпы развития».

Концептуальные вопросы регулирования финансового рынка в условиях глобализации, трансформации мировой денежной системы, проблемы геоэкономики и геополитики рассмотрены в статьях авторов Поповой Е.М., Тюрина Е.И., Люкевича И.Н., Харланова А.С. и др.

Редакционная коллегия выражает благодарность всем авторам научных статей, которые в большинстве своем имеют свою принципиальную позицию, связанную с критическим анализом процессов, протекающих в современной экономике, финансовой и банковской сферах, предлагают и исследуют пути преодоления последствий кризиса.

Надеемся, что опубликованные в сборнике статьи заинтересуют не только профессорско-преподавательский состав, аспирантов, магистрантов и студентов вузов, но окажутся полезными также и специалистам-практикам.

Редакционная коллегия

ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Транснациональные банки (ТНБ) представляют собой результат высокого уровня концентрации банковского капитала и глобализации хозяйства. Они выступают посредниками на мировых финансовых рынках и участвуют, помимо обслуживания финансовых потоков ТНК, практически во всех сферах международных экономических отношений, обеспечивая движение транснационального капитала. Капиталы транснациональных банков превышают размеры валового внутреннего продукта многих стран. Посредством их перераспределения банки способны в одних случаях подорвать финансовую стабильность, а в других – обеспечить экономический рост. Именно транснациональные банки значительно обострили и углубили современный финансово-экономический кризис.

Роль ТНБ на финансовых рынках выражается в том, что они:

- оказывают воздействие на определение динамики, структуры, уровня конкурентоспособности на мировых финансовых рынках;
- осуществляют процесс международного движения капитала и обслуживают потоки иностранных инвестиций, выступая посредниками на мировых финансовых рынках, обслуживают мировые денежные потоки транснациональных корпораций;
- выступая в роли инвесторов на развивающихся рынках, в некоторой степени оказывают влияние на состояние их экономики через финансово-банковскую сферу, имея одновременно достаточный уровень влияния в развитых странах. ТНБ, таким образом, могут влиять на уровень финансовой политики целых регионов.

Современный финансовый кризис подвел итоги двух десятилетий транснациональной банковской активности. В частности, он выявил зависимость мирового кредитного рынка от внутреннего американского рынка и определил роль транснациональных банков США в переносе внутренних проблем на мировое банковское сообщество, обнаружил также зыбкость ликвидности главных межбанковских рынков и показал, что разработанная в предшествующем десятилетии система распределения кредитных рисков является крайне ненадежной.

Современный кризис не является чисто банковским. Начавшись в секторе ипотечного кредитования, он стал глобальным финансово-эко-

номическим. Показатели инвестиционной, кредитной активности, рентабельности деятельности и капитализации банков резко упали во многих странах. Целый ряд имевших мировое значение крупнейших американских и европейских кредитных институтов, понеся огромные убытки, оказались на грани банкротства. Для стабилизации ситуации государства приняли беспрецедентные по сути и масштабам меры поддержки национального банковского сектора – крупные инвестиции в капитал банков и национализацию отдельных системообразующих кредитных организаций.

В США Troubled Asset Relief Programme (TARP) позволила Правительству влить первоначально 125 млрд дол. в наиболее крупные банки страны, которые входят в число самых крупных ТНБ мира. Последующие вливания капитала привели к тому, что Правительство стало самым крупным единоличным акционером ряда банков, включая Citigroup. Европейские правительства тоже осуществляли деятельность по обеспечению банков капиталом.

В связи с тем, что экономическая ситуация в глобальном масштабе продолжала ухудшаться, прибыли ТНБ неуклонно падали, и возникла необходимость прикладывать больше усилий, чтобы сохранить банки в работающем состоянии. Большие сокращения были запланированы некоторыми из самых крупных ТНБ наряду с объявлениями о продажах долей и ликвидацией акций без фиксированного дивиденда на протяжении всего года. В начале 2009 г. некоторые из самых крупных ТНБ продали или находились в процессе продажи значительного количества акций в масштабах всего мира. Для улучшения своих операционных бюджетов многие крупные транснациональные финансовые институты начали увольнение персонала в материнской стране и за границей.

К числу слабых мест в деятельности ТНБ, обнаружившихся в новейших кризисных реальностях, следует отнести, *во-первых*, сохранность депозитов в их иностранных филиалах. Поскольку филиальные организации, как известно, юридическими лицами не являются, ответственность перед вкладчиками стран их пребывания несут зарубежные для этих вкладчиков центральные банковские структуры. Однако последние, переживая серьезные трудности (и получая «антикризисную» помощь от правительств своих государств), оказываются объективно менее озабоченными интересами иностранных клиентов, нежели клиентов отечественных. Вероятность подобной дискриминации зарубежных вкладчиков усиливается, если транснациональные банковские группы базируются в «компактных» странах, экономический потенциал которых невелик. Яркий тому пример дала Исландия: кризисная ситуация в ее экономике сильно

ударила по интересам вкладчиков филиальной сети ее банков в странах Евросоюза.

Во-вторых, имеет место проблема межстранового распределения ответственности в случае краха этих банков. Основная ответственность по надзору за международными банковскими образованиями делегирована национальным регуляторам (центробанковским) стран происхождения материнских банков таких групп.

В-третьих, существует проблема, связанная с практикуемой ТНБ высокой централизацией управления ликвидностью. Большинство международных банковских групп предпочитает управлять ею непосредственно из штаб-квартир (централизуя свои казначейства), и эта система, обеспечивающая экономию благодаря самому масштабу «обобществления» объекта управления, эффективно работает в нормальных условиях воспроизводства. Однако система моментально дает сбой, коль скоро ТНБ становятся неплатежеспособными, а их дочерним и филиальным зарубежным структурам остается рассчитывать только на себя.

С разворачиванием кризиса заметно усиливается значимость политических факторов, влияющих на деятельность международных банковских групп, прежде всего фактора «неявного контракта» ТНБ с политическими элитами стран их происхождения. Главное здесь состоит в том, что эти банки стали подвергаться давлению политических элит, требующих обращения кредитной активности (особенно – получивших господдержку) субъектов национальных банковских систем едва ли не исключительно на поддержку своих экономик. Так, руководство Royal Bank of Scotland в октябре 2008 г. получило от британских парламентариев письмо с требованиями не продлевать действующее кредитное соглашение с российской корпорацией «Русал», настоять на своевременном погашении ею задолженности и направить высвободившиеся средства на кредитование национального малого и среднего бизнеса. В письме подчеркивалось: поскольку британское правительство оказывает помощь данному банку, его кредитная политика обязана «отражать национальные интересы Великобритании».²

Во Франции власти пригрозили прекратить начатое в условиях кризиса госфинансирование банков, если те не обеспечат нормальную работу системы кредитования национальной экономики. Французский президент заявил о своем намерении вмешаться в кредитную политику банков и

² *Розинский И.А.* Иностранные банки: к вопросу о роли в «миграции» кризисных импульсов / И.А. Розинский // Российский экономический журнал. 2009. № 6. С. 77–83.

в целях противодействия снижению деловой активности «потребовать» от них «не только оказывать поддержку предприятиям, то есть сохранять линии их кредитования, но пойти также на более рискованные операции».³ При этом ясно, что расширение в охваченной кризисом стране «более рискованных операций», требующее аллокации крупного объема банковского капитала (самого дефицитного в нынешних условиях ресурса) возможно прежде всего на основе сокращения кредитования банками своих зарубежных структур.

Таким образом, глобальный кризис явно привел к усилению протекционизма в политике национальных государств.

Убытки банков от финансового кризиса можно систематизировать в пять групп:

- прямые убытки и списания по ипотечным, потребительским и корпоративным проблемным ссудам;
- отрицательная переоценка долговых ценных бумаг, особенно ипотечных облигаций и корпоративных обязательств, рыночная стоимость и ликвидность которых существенно упали во время кризиса;
- убытки от операций с производными финансовыми инструментами;
- снижение рыночной стоимости банковских активов, особенно недвижимости;
- увеличение отчислений в резервные фонды, создаваемые для покрытия убытков банков.

Все это привело к сжатию национальных и международных рынков капитала практически во всех странах. Особенно негативно кризис отразился на финансировании корпоративного сектора и населения, вызвав падение инвестиционной активности, потребительского спроса, объемов производства и торговли и пр. В большинстве стран темпы экономического роста замедлились, и государства начали оказывать друг на друга негативное воздействие.

По данным Bloomberg, к середине февраля 2009 г. общий объем потерь крупнейших банковских групп достиг 710 млрд дол. (без учета американских инвестиционных банков). Многие системообразующие банки оказались на грани банкротства, однако их поддержало государство, предоставив финансовую помощь, в том числе в виде инвестиций в капитал.

³ *Розинский И.А.* Иностранные банки: к вопросу о роли в «миграции» кризисных импульсов / И.А. Розинский // *Российский экономический журнал.* 2009. № 6. С. 77–83.

Крупные денежные вливания помогли избежать волны банкротств крупнейших западных банковских групп, которая могла бы обрушить всю мировую финансовую систему, поскольку в современной мировой экономике они все взаимосвязаны. Однако выходить из кризиса, опираясь лишь на средства господдержки, представляется нецелесообразным. Следует не просто предоставлять деньги банкам, а стимулировать рост внутреннего спроса.

О.И. Ключников предлагает схему развития кредитного кризиса, которая одновременно позволяет проследить основные его этапы и роль транснациональных банков на каждом из этапов:

1. На рынке проходила очень быстрая кредитная экспансия, которой противостоял рост цен на реальные активы. Рост цен подогревал предложение кредита на покупку растущих в цене активов, а выдача кредитов способствовала росту цен на активы в силу возросшего платежеспособного спроса на них. Эйфория, созданная такой погоней за прибылью (покупателей активов от роста цен на них, а кредиторов – от роста спроса на кредит и расширение кредитования), понизила требовательность к оценке риска как у кредитора, так и у заемщика. На определенном этапе данные процессы изменили направления действия, и фаза бума перешла в фазу падения с экономическими разрушениями (общие кредитные потери достигли 3,6 трлн дол.).

2. В кредитном хозяйстве произошел системный сбой, который подорвал эластичность всего кредитного механизма: нарушился свободный оборот банковских продуктов, прервалась возможность экстраполяции прошлых процессов и результатов, возросла неопределенность, в результате фактически разрушилась система банковских и финансовых прогнозов и оценки рисков для принятия инвестиционных решений.

3. Бум трансформировался в кризис, как всегда, неожиданно. Спусковым механизмом кризиса стали внешние по отношению к причинам, его подготовившим, обстоятельства. Не случайно начало кризиса совпало с резким ростом цен на энергоресурсы, который подготовил революционные перестройки в глобальном хозяйстве и его структуре, в том числе и в кредитно-финансовой части. Непосредственно кризис все связывают с резким подъемом цен и спросом на недвижимость в США и перегревом рынка ипотечного кредитования. В результате цены на типичное жилье превысили реальный платежеспособный спрос населения. Но непосредственным спусковым крючком кризиса стали участвовавшие сбои, которые переросли в системные, в механизмах обеспечения ликвидности, т. е. на межбанковском кредитном рынке.

4. В самом начале кризиса в банковских кругах стала актуальной идея о необходимости создания нового «каркаса для макрофинансовой стабильности», который способен снять остроту кризиса и не допустить его повторения в будущем. В результате надзорные органы, центральные банки и многие ведущие транснациональные банки не воспринимали саму идею цикличности развития и неизбежности данного кризиса. Действительно, в ходе процесса глобализации, секьюритизации все большей части активов и долгов, кооперации банков и консолидации финансов действующая система макрофинансовой стабильности исчерпала себя. Возможность ее адаптации к новым условиям резко сократилась. Руководство Банка международных расчетов предлагает построение нового каркаса макрофинансовой стабильности, основой которого были бы следующие идеи: адаптивность и сфокусированность на систематическое развитие; более полная кооперация центральных банков и агентств, призванных регулировать отрасль; разбюрократизация отрасли, которая позволит ускорить процесс принятия решений и быстрее реагировать на возникающие проблемы; более полное слежение за ходом цикла и на разных его этапах применение различных подходов.

5. Роль ТНБ в подготовке условий для кредитного кризиса никто не оспаривает. Однако одни аналитики определяют общую основу, которую создали ТНБ для распространения кризисных процессов по миру. Другие аналитики кризисные явления и недостатки в работе банковского сектора и ТНБ рассматривают под углом зрения низкого уровня транспарентности и недостатков регулирования государством отрасли. По вопросу возможности выхода из кредитного кризиса ТНБ экономисты, банкиры, надзорные органы и политики не столь единодушны. Одна группа аналитиков полагает, что ТНБ и рынок в состоянии самостоятельно выйти из кризиса, и задачи надзорных органов и национальных государств сводятся лишь к кредитной помощи, необходимой для восстановления ликвидности банков. Представители надзорных органов, напротив, полагают, что необходимо провести реконструкцию всей системы надзора с целью повышения транспарентности и подотчетности банков, развития мониторинга их деятельности и усиления государственного регулирования.⁴

На российском рынке иностранные банки по целому ряду продуктов занимают ведущие места. Так, согласно данным «РБК. Рейтинг» на 1 января 2009 г. среди банков, занимающих лидирующие позиции на рынке

⁴ *Ключников О.И.* Транснациональные банки в глобальной экономике / О.И. Ключников. Под ред. д.э.н., проф. О.А. Молчановой. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. С. 88–94, 98–99, 109–112.

автокредитования, пять – иностранные банки, причем занимающий второе место «Русфинанс Банк», принадлежащий французской группе Societe Generale, лишь относительно немного – менее 30 % – уступал лидеру – Сбербанку России. КМБ-Банк в 2008 г. занял второе место в стране по количеству выданных предприятиями малого и среднего бизнеса кредитов.

Практически все работающие в России иностранные банки размещают головные офисы в Москве. Международные банки в ряде стран мира имеют тенденцию усиливать концентрацию финансовых услуг в экономическом центре страны пребывания, что может повлечь за собой рост территориальной неравномерности и даже самоусиливающуюся депрессию в определенных регионах страны. В России, во всяком случае до настоящего времени, такой тенденции не наблюдается. Ведущие из представленных в России иностранных банков (преемник ММБ Юникредитбанк, Райффайзенбанк, группа «БСЖВ – Росбанк», Абсолют-Банк, Ситибанк, ОРГРЭСБАНК) имеют полноформатные филиалы во всех российских городах-миллионерах и в целом ряде других областей. Так, у Райффайзенбанка филиалы есть в 44 регионах России, у группы «БСЖВ – Росбанк» – в 56 регионах, у Юникредитбанка – в 27 регионах и т. д. Охват другими формами присутствия, в частности кредитно-кассовыми офисами, еще более широкий. При этом в России не было примеров территориальных рационализаций купленных иностранцами банковских сетей по мексиканскому образцу, предполагающих закрытие филиалов в депрессивных городах и регионах. Впрочем, какие-либо выводы на сей счет можно будет сделать по итогам нынешнего экономического кризиса, который может заставить банки сокращать издержки различными способами, в том числе и путем закрытия убыточных и малоприбыльных отделений.

Среди иностранных преобладают банки из государств, имеющих с Россией стабильные политические связи (Италия, Германия, Австрия, Франция). США представлены только одним – Citibank. Японские, китайские, турецкие, индийские, азербайджанские и другие банки ориентируются исключительно на обслуживание имеющих бизнес в России корпоративных клиентов из стран происхождения и работающих в нашей стране соотечественников. По сравнению со странами ЦВЕ невелика доля, занимаемая на российском рынке скандинавскими банками.

Развернувшийся мировой экономический кризис весьма больно ударил по российской экономике вообще и по банковскому сектору в частности, в том числе по дочерним иностранным банкам. Дело не только в увеличивающемся объеме проблемных кредитов, грозящем подорвать

капитализацию банковского сектора. Пока что качество портфеля в российских частных банках несколько хуже, чем в государственных и иностранных. Впрочем, госбанки имеют больший, чем их конкуренты, доступ к фондированию и потому могут маскировать просрочку, просто пролонгируя проблемные кредиты. В отличие от кризиса 1998 г., материнские структуры присутствующих в России иностранных банков также испытали мощный удар кризиса, что выразилось в многомиллиардных списаниях, падении курсов акций и в снижении рейтингов. Рейтинги материнских структур крупнейших иностранных банков в России находятся на уровне А и А-, что лишь ненамного выше уровня российских государственных банков (BBB+ и BBB). Столь небольшая разница в рейтингах практически не дает преимуществ по стоимости привлекаемого на рынке фондирования.

Таким образом, вызванные кризисом потери могут заставить пересмотреть точку зрения на материнские структуры иностранных банков как на гарантированный и неограниченный источник капитала для «дочек», позволяющий покрыть любые потенциальные убытки последних. Кроме того, снижение рейтингов материнских структур сделало их сопоставимыми по этому показателю с крупнейшими российскими государственными банками. В результате условия для иностранных и государственных банков в России в существенной степени выровнялись.

При привлечении банковского капитала из-за рубежа перед Россией не стоит задача спасения гибнущего в огне финансового кризиса банковского сектора, не просматриваются и иностранные банки, способные сегодня эту задачу решить. Поэтому рациональной целью России видится наращивание в банковском секторе конкурентного давления, с тем чтобы усилить его эффективность и увеличить создаваемую в нем добавленную стоимость. Добиться этого можно, проводя в отношении работающих в России иностранных банков политику локализации.

Важным аргументом в пользу политики локализации иностранных банков служит наблюдаемая в нашей стране тенденция к постепенному увеличению рыночных долей государственных и иностранных банков. В условиях кризиса, весьма вероятно, этот негативный тренд усилится за счет того, что акционеры российских частных банков не смогут либо не захотят оказать им поддержку. Возрастание роли на рынке и, соответственно, в национальной экономике иностранных банков едва ли совместимо с их квазифилиальным статусом.

Успешное проведение политики локализации требует от регулятора четкого понимания целей, которые ставят перед собой присутствующие

либо выходящие на наш рынок международные банковские группы. Банки идут за рубеж, руководствуясь разными стратегиями. В интересах государства понимать желания того или иного банка закрепиться в стране пребывания – это позволит добиваться от него максимума, возможного с точки зрения локализации функций.

Так, если банк реализует глобальную стратегию, стремясь обеспечить свое присутствие во всех регионах мира, где имеет место значимая экономическая активность, то рациональной политикой будет попытка добиваться для находящегося в стране подразделения этого банка статуса регионального хаба для максимально обширного географического района. Если речь идет о «просто» экспансии на считающийся относительно свободным и доходным рынок, то есть смысл добиваться, чтобы освоение этого рынка осуществлялось не филиалом либо квазифилиалом, а полноценной дочерней банковской структурой, внутри которой (т. е. на территории нашей страны) выполняются все основные банковские функции. Если заграничный банк рассматривает Россию как часть своего основного рынка, то целесообразно стремиться к переносу в нашу страну как минимум дивизиональной, а в идеале – общекорпоративной штаб-квартиры. Вероятность переноса увеличивается, в случае если собственность на акции такого банка будет не концентрирована.

Аналогично подход к международным банковским группам должен быть различным в зависимости от их внутренней структуры. Если мы имеем дело с группой, для организационной структуры которой характерен территориальный принцип, то нет большого смысла добиваться от нее перевода к нам штаб-квартиры одной из бизнес-линий, поскольку это противоречит бизнес-модели такой группы, а потому вызовет сильное сопротивление и, скорее всего, будет искусственным. При взаимодействии с этой банковской группой правильнее настаивать на предоставлении большей самостоятельности российскому дочернему банку, понимаемому как единое целое, не разделенное на бизнес-линии. Вероятность успеха здесь увеличивается в силу того, что полная интеграция российских подразделений международных банковских групп в транснациональные вертикальные структуры сдерживается не только особенностями национального банковского законодательства, но и потенциальными масштабами российского рынка и отсутствием, в отличие практически от всех стран ЦВЕ, реальных перспектив европейской интеграции.

Плюсы для страны от применения такого подхода таковы: усиливается российская идентичность работающих в таком подразделении сотрудников; в силу меньшего давления общегрупповой управленческой

надстройки облегчается реализация местных инициатив; удлиняется находящаяся в России часть карьерной лестницы.

Мощным средством обеспечения автономии дочерних банков может служить использование правовых механизмов корпоративного управления, позволяющих добиваться того, чтобы органы управления акционерных обществ, включая дочерние банки, носили не «декоративный», а реальный характер. Один из способов достижения этой цели – четкое проведение в законодательстве и судебной практике принципа личной ответственности членом советов директоров за принимаемые ими решения, что позволит уменьшить склонность к перемещению фактических полномочий за рубеж. Крайне полезным было бы также распространение института независимых директоров вплоть до его законодательного введения для всех банков, превышающих определенный размер.

Территориальный принцип организационной структуры делает логичным, кроме требования об автономии, также условие о передаче российскому подразделению функций хаба по достаточно крупному географическому региону.

Напротив, если перед нами банковская группа с дивизиональной структурой, то требование об автономии российского подразделения неизбежно столкнется с сильным сопротивлением: чтобы заставить такую группу изменить свою структуру из-за позиции российского регулятора, нужны будут очень серьезные аргументы. В таком случае в качестве условия получения значимой доли на российском рынке (например, покупки крупного отечественного игрока) имеет смысл настаивать на переводе в Россию штаб-квартиры одной из линий бизнеса, скажем, розничного или корпоративного. Такой перевод фактически будет означать получение российским офисом банковской группы мирового мандата на какой-то вид деятельности.

Реалистичным механизмом выражения требований по локализации являются переговоры об условиях покупки российского банка международной финансовой группой. Для такой сделки необходимо согласие регулятора, что дает принципиальную возможность формулировать и отстаивать названные выше требования. При этом, как показывает мировой опыт, покупка с большей вероятностью, чем создание филиала или дочерней компании с нуля, будет являться результатом формирования центра компетенции, получения мирового или регионального продуктового мандата.

При заданном соотношении сил транснациональной компании и принимающей страны существует некий оптимальный уровень автоно-

мии находящихся на ее территории филиалов ТНК, позволяющий максимизировать долю страны в цепочке создания стоимости. Такой уровень определяется в каждом конкретном случае в ходе переговоров. При значительной автономии российского подразделения, большой роли в его капитале миноритарных акционеров, «излишней», по мнению ТНК, лояльности его менеджеров в своей стране, подкрепляемой законодательным требованием наличия российской квоты в высшем менеджменте подразделения, оно с большой вероятностью будет рассматриваться ТНК как «захваченное». Последствия подобного отношения очевидны: ограничения или даже полный отказ от предоставления такому подразделению доступа к новым технологиям ТНК, «выключенность» из внутрикорпоративных сетей обмена информацией и т. д. Результатом может быть настолько серьезное снижение эффективности российского подразделения, что под вопросом окажется экономическая целесообразность стратегии локализации, равно как и целесообразность для ТНК пребывания российского подразделения в ее составе. Данные рассуждения полностью применимы к банковским группам.

Особую важность имеет разработка рациональной и отвечающей долгосрочным целям страны политики по отношению к иностранным банкам в период экономического кризиса. В целом в условиях кризиса Россия проводит недискриминационную политику в этой области, оказывая поддержку иностранным банкам (прежде всего в виде доступа к дешевым беззалоговым кредитам Банка России) на тех же основаниях, что и российским частным банкам (госбанки – особая статья). Разрабатываются программы помощи государства в рекапитализации банков, чей капитал сокращается вследствие роста объема «плохих» долгов. Есть смысл предоставить право участвовать в таких программах и дочерним иностранным банкам, сочетая по образцу зарубежных стран такую возможность с реализацией принципа «помощь в обмен на расширение кредитования в данной стране». Диверсификация капитальной базы иностранных «дочек» путем приобретения за счет средств российского государства миноритарных пакетов их акций будет также способствовать локализации этих банковских структур.⁵

За восемь лет – с 2000 по 2008 г. зарубежные активы банковского сектора России увеличились почти в 10 раз (с 16 893 млн дол. США до 167 517 млн дол.).⁶

⁵ Розинский И.А. Иностранные банки и национальная экономика / И.А. Розинский. М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2009. С. 277–281, 312, 314–320.

⁶ Крылова Л.В. Транснационализация российского банковского капитала // Финансы и кредит. 2009. № 47 (383). С. 25–26.

Относительно перспектив зарубежной экспансии российских банков можно сказать, что глобальная экспансия российских топливно-энергетических, сырьевых и телекоммуникационных корпораций дала толчок международной экспансии крупнейших российских банков. Однако до настоящего времени ни один российский банк не может быть назван в полном смысле слова международным, поскольку доля зарубежных операций остается очень низкой (несколько процентов максимум) даже у тех банков, кто дальше других продвинулся в направлении зарубежной экспансии. К числу таких банков прежде всего относятся государственные. Частные российские банки большого интереса к зарубежной экспансии пока не проявляли, за исключением присутствия на Украине и в Белоруссии. Подобную тенденцию и нежелание российских банков выходить на дальние рынки можно попробовать объяснить «эффектом соседства». Естественно, понятие «эффект соседства» нельзя трактовать буквально: помимо географической близости оно включает в себя ряд экономических, социальных, исторических и некоторых других факторов. Логику внешней экспансии российских банков во многом определяет стремление обслуживать внешнеэкономические интересы своих крупнейших клиентов (в России многие банки являются составными частями бизнес-групп, объединяющих под единым контролем промышленные и финансовые активы).

Можно предположить, что, как и в последние годы, в ближайшие несколько лет внешняя экспансия российских банков в основном будет осуществляться силами государственных банков – единственных игроков на отечественном банковском рынке, имеющих сегодня доступ к источникам нового капитала. Хотя подобная экспансия является не очень эффективной, потому что во многих странах вход банков с государственным участием закрыт. Поэтому масштабная зарубежная экспансия российских банков, связанная с установлением контроля над местными банковскими структурами, осуществима, скорее, силами частного капитала, пусть и пользующегося поддержкой государства.

Говоря о направлениях потенциальной внешней экспансии российских банков, основными следует признать страны СНГ, где есть возможность опираться на культурно-историческое родство. Из числа стран СНГ наибольшее внимание российского капитала вызывают три самые мощные по экономическому потенциалу и особенно близкие нам страны – Украина, Белоруссия и Казахстан. Целесообразным было бы восточное направление экспансии, учитывая растущую экономическую мощь стран Среднего Востока и Юго-Восточной Азии.

Несмотря ни на что, хочется надеяться на дальнейшее развитие российского банковского сектора с последующим выходом на внешние рынки. Однако необходимо четко осознавать, что выход государственных банков не имеет никакого потенциального смысла. Следовательно, надо сначала вырастить конкурентоспособные коммерческие банки внутри страны, создать благоприятную законодательную почву для их выхода на иностранные рынки и только после этого предпринимать первые шаги в сторону экспансии Востока.

В итоге можно сделать ряд выводов. Прежде всего, необходимо отметить, что современные изменения в мировой финансовой системе требуют усиления внимания национальных и международных регулирующих и надзорных органов. Очевидно, что ТНБ имеют более высокую эффективность по сравнению с национальными банками. Национальным банкам грозит потеря прибылей и части клиентской базы, отсюда их стремление к выдаче более рискованных кредитов. А это способствует росту уязвимости банковской системы страны. При этом страны, принимающие подразделения зарубежных банков, могут в определенной степени контролировать только их деятельность. Национальный надзор за ТНБ в целом невозможен.

В то же время возможные сбои в механизмах деятельности ТНБ могут привести к серьезным последствиям для финансово-кредитной сферы и даже для всей мировой экономики. Таким образом, с одной стороны, ТНБ способствуют экономическому развитию отдельных стран, являются новаторами нового обслуживания, ускоряют перемещение капиталов, способствуют универсализации мирового хозяйства. Деятельность ТНБ в банковской системе России в значительной степени решает проблемы привлечения дополнительного капитала в страну и капитализации отечественной банковской системы. Усиливая конкурентное давление на национальные банки, они способствуют устранению неплатежеспособных банков, побуждают национальные банки сокращать издержки, накладные расходы и снижать маржу. С другой стороны, нарушают сложившиеся хозяйственные связи, повышают уровни рисков, распространяют кризисные процессы на другие страны, расстраивают финансовый порядок.

Современный финансово-экономический кризис заставляет извлечь уроки относительно регулирования мировой финансовой системы. Показывает ущербность господствовавшей макроэкономической модели, в основе которой – тезисы о важности дерегулирования, о высокой эффективности чисто рыночных механизмов. Назрела острая необходимость трансформации регулирующих и надзорных институтов, формирование соответствующего инструментария.

1. СОВРЕМЕННЫЙ КРИЗИС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Погорлецкий А.И.

ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОСТКРИЗИСНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

К середине осени 2010 г. большинство аналитиков, экономистов и представителей национальных исследовательских институтов и международных организаций оказались солидарны в том, что наиболее тяжелый со времен Второй мировой войны кризис завершился. Достаточно оптимистичные прогнозы роста мировой экономики на 2010–2011 гг. дали МВФ, ОЭСР и ВТО. В частности, в своем октябрьском (2010) отчете МВФ прогнозирует увеличение мирового ВВП на 2010–2011 гг. соответственно на 4,8 и 4,2 % после спада на 0,6 % в 2009 г.¹ По расчетам ОЭСР, рост ВВП стран-членов организации во II кв. 2010 г. составил 0,9 %.² Вышедший в сентябре 2010 г. отчет Национального бюро экономических исследований США (NBER) подтвердил окончание самой длительной в послевоенной истории США 18-месячной рецессии еще в июле 2009 г.³ Существенное оживление международной торговли в 2010 г. отражает выход национальных экономик стран-экспортеров из кризиса, что и было отмечено ВТО.⁴

Послекризисное восстановление мировой экономики подтверждается возобновлением роста объема сделок по слиянию и поглощению компаний: в течение 2010 г. такие сделки увеличились на 15 %, при этом рост

¹ World Economic Outlook. October 2010. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/pdf/text.pdf> (дата обращения: 10.10.2010).

² Investment rebound supports OECD GDP growth in the second quarter of 2010. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/22/44/46144997.pdf> (дата обращения: 10.10.2010).

³ Report of the Business Cycle Dating Committee. National Bureau of Economic Research. URL: <http://www.nber.org/cycles/sept2010.pdf> (дата обращения: 10.10.2010).

⁴ Согласно предварительным расчетам ВТО рост мирового экспорта в 2010 г. составит для всех стран мира 13,5 %, в то время как в 2009 г. было зарегистрировано его рекордное снижение на 12,2 % (см. Trade growth forecast revised upwards for 2010. URL: http://www.wto.org/english/news_e/pres10_e/pr616_e.htm (дата обращения: 10.10.2010)).

в период с июня по сентябрь 2010 г. составил 25 %.⁵ Уверенность в окончании кризиса продемонстрировало осенью 2010 г. и большинство инвесторов, опрошенных агентством Bloomberg.⁶ И наконец, выход из кризиса демонстрируют данные о росте показателей выручки компаний, а также доходов частных лиц. По сведениям журнала Fortune, 500 крупнейших американских компаний уже по итогам проблематичного для мировой экономики 2009 г. увеличили выручку на рекордные 335 % (более чем в 4 раза) до \$ 391 млрд с \$ 90 млрд годом ранее. Скачок годовой выручки для компаний, вошедших в список, составил \$ 301 млрд, что является вторым столь масштабным годовым повышением в 56-летней истории рейтинга Fortune-500.⁷ В свою очередь численность владельцев крупных состояний в мире в 2010 г. достигла 10 млн человек и, таким образом, вернулась на уровень 2007 г.⁸

Благоприятная ситуация отмечается в целом ряде отраслей мирового хозяйства. В частности, в строительной индустрии и в секторе жилой недвижимости, ставших характерными индикаторами кризиса, регистрируется стабильное увеличение числа закладок новых фундаментов и числа продаж домов и квартир как на первичном, так и на вторичном рынках. При этом отмечено повышение цен на продаваемое жилье, что свидетельствует о постепенной нормализации ситуации на рынке недвижимости. К примеру, в США объемы строительства жилья выросли в августе 2010 г. на 10,5 % по сравнению с июнем,⁹ а продажи жилых домов на вторичном

⁵ См.: La reprise des fusions et acquisitions ne profite pas à l'Europe. URL: <http://www.lesechos.fr/entreprises-secteurs/finance-marches/actu/020811811394-la-reprise-des-fusions-acquisitions-ne-profitent-pas-a-l-europe.htm> (дата обращения: 24.09.2010).

⁶ Bloomberg: Подавляющее большинство инвесторов уверены, что кризис завершился. URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news/1107127/bloomberg_podavlyayuschee_bolshinstvo_investorov_uverenost_ixzzl1wxlk0JK (дата обращения: 10.10.2010).

⁷ Wal-Mart стала лидером Fortune 500 по итогам 2009 года. URL: <http://www.rosfincom.ru/news/561918.html> (дата обращения: 10.10.2010). См. также Fortune 500 Full list. URL: http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2010/full_list/ (дата обращения: 10.10.2010).

⁸ World's millionaires are back to strength after banking crisis. URL: <http://www.guardian.co.uk/business/2010/jun/22/millionaires-world-wealth-report-2009> (дата обращения: 10.10.2010).

⁹ Объемы строительства жилья в США неожиданно выросли. URL: http://www.vedomosti.ru/realty/news/1107376/obemy_stroitelstva_zhilya_v_ssha_neozhidano_vyrosli

рынке в августе 2010 г. в годовом исчислении повысились на 7,6 %.¹⁰ Во Франции отмечен рост числа выданных разрешений на строительство с сентября 2009 по август 2010 г. на 8,8 % по отношению к аналогичному предшествующему периоду 2008–2009 гг., при этом увеличение числа выданных разрешений на строительство за три летних месяца 2010 г. составило 2,7 %.¹¹ Во II кв. 2010 г. отмечен также рост продаж нового жилья на 7,6 % в годовом выражении, а закладки новых фундаментов повысились на 0,2 %.¹² Был зафиксирован и рост цен на квартиры, превышающий темпы увеличения инфляции: в конце июля 2010 г. увеличение цен на вторичном жилищном рынке столичного французского региона *Île-de-France* составило 9,1 % за год.¹³ В Великобритании цены на дома также выросли в сентябре 2010 г. на 0,1 % в месячном и на 3,1 % в годовом выражении по сравнению с сентябрем 2009 г.¹⁴

Признаки восстановления после кризиса демонстрируют автомобилестроение, а также индустрии туризма и авиаперевозок, достаточно тяжело пострадавшие от последствий глобальной рецессии. Так, в 2010 г. ожидается рекордное число продаж автомобилей в мире (69,6 млн единиц).¹⁵ По прогнозам Всемирной туристической организации, в 2010 г. поток туристов возрастет на 3–4 % к уровню 2009 г.,¹⁶ а цены на проживание в гостиницах мира в I полугодии 2010 г. выросли впервые с начала кризи-

¹⁰ Объем продаж домов на вторичном рынке жилья в США в августе 2010 г. вырос на 7,6 % – до 4,13 млн единиц. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20100923180110.shtml> (дата обращения: 10.10.2010).

¹¹ La hausse du nombre de permis de construire se poursuit. URL: <http://www.lesechos.fr/patrimoine/immobilier/020824552770.htm> (дата обращения: 10.10.2010).

¹² Logements neufs : légère éclaircie mais craintes sur les prix. URL: <http://www.lesechos.fr/info/service/020754599868-logements-neufs-ventes-et-construction-en-bonne-forme.htm> (дата обращения: 10.10.2010).

¹³ Immobilier à Paris: les prix en hausse de 9,1 % sur un an. URL: <http://www.lesechos.fr/patrimoine/immobilier/020828351260-immobilier-a-paris-les-prix-en-hausse-de-9-1-sur-un-an.htm> (дата обращения: 01.10.2010).

¹⁴ Цены на дома в Британии выросли в сентябре. URL: <http://www.rosfinconsulting.ru/economicnews/show/?id=136689> (дата обращения: 10.10.2010).

¹⁵ В 2010 году продажи автомобилей в мире вырастут до рекордных 69,6 млн URL: <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=1725163&rid=1&p=2> <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=1725163&rid=1&p=2> (дата обращения: 10.10.2010).

¹⁶ Мировой туризм демонстрирует признаки возрождения. URL: <http://rosfincom.ru/news/555967.html> (дата обращения: 10.10.2010).

са.¹⁷ Пассажирооборот мировых авиакомпаний в феврале 2010 г. увеличился на 9,5 % в сравнении с февралем 2009 г. – нижней точкой экономического цикла в сфере авиаперевозок, а объем перевозок грузов за это же время вырос на 26,5 %.¹⁸ Капитализация авиакомпаний с начала 2009 г. по июнь 2010 г. возросла на 73 %, ¹⁹ при этом прибыль авиаперевозчиков в 2010 г. должна составить \$ 9 млрд.²⁰

Свидетельством преодоления кризиса является и статистика налоговых поступлений. Если в 2008–2009 гг. на фоне падения доходов компаний и граждан (уменьшение базы подоходных налогов), а также снижения сбыта товаров и услуг (сокращение базы косвенного налогообложения) налоговые поступления заметно снизились, то динамика 2010 г. оказалась позитивной. В частности, налоговые поступления в консолидированный бюджет Российской Федерации в январе–августе 2009 г. составили 77,5 % от уровня января–августа 2008 г., но поступления января–августа 2010 г. по отношению к аналогичному периоду 2009 г. оказались уже 124,1 %.²¹

Таким образом, вышеприведенные цифры и факты позволяют нам утверждать, что осенью 2010 г. ситуация в мировой экономике существенно улучшилась в сравнении с событиями предшествующих двух лет. Но означает ли это то, что глобальный кризис окончательно преодолен, заметные риски для дальнейшего развития мировой экономики отсутствуют, а положительные изменения в посткризисном мире уже очевидны? Попробуем прояснить неоднозначную ситуацию, складывающуюся в современной мировой экономике на этапе ее посткризисного восстановления.

¹⁷ Цены на проживание в отелях мира в I полугодии выросли впервые с начала кризиса. URL: <http://www.rb.ru/news/business/2010/09/16/092909.html> (дата обращения: 10.10.2010).

¹⁸ Февральский рост пассажирооборота мировых авиакомпаний составил 9,5 % – IATA. URL: <http://rosfincom.ru/news/559209.html> (дата обращения: 10.10.2010).

¹⁹ IATA: капитализация авиакомпаний за полтора года выросла на 73 %. URL: http://www.vedomosti.ru/companies/news/1092375/iata_kapitalizaciya_aviakompanij_za_poltora_goda_vyroslo_na#ixzz11xFn51BT (дата обращения: 10.10.2010).

²⁰ Improved Profitability – But Europe Still Lags in the Red. IATA Press Release. URL: <http://www.iata.org/pressroom/pr/Pages/2010-09-21-02.aspx> (дата обращения: 10.10.2010).

²¹ См.: Поступления администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет за январь–август 2009–2010 гг., Поступления администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет за январь–август 2008–2009 гг. URL: <http://www.nalog.ru/index.php?topic=budjet> (дата обращения: 10.10.2010).

Прежде всего необходимо отметить положительные изменения в современном мирохозяйственном устройстве, которые стали следствием глобального кризиса 2008–2009 гг. В первую очередь очевидна новая конфигурация мирового экономического порядка. Действительно, в условиях кризиса произошло перераспределение сил в мировой экономике и в международной политике. На смену американоцентризму конца XX–начала XXI вв., для которого было свойственно однозначное доминирование ведущей экономической силы мира – Соединенных Штатов Америки (включая так называемый демонстрационный эффект англосаксонской модели развития), вновь возвращается экономический и политический плюрализм, который всячески поддерживается в том числе и самими Соединенными Штатами. Антикризисные решения Большой семерки ведущих экономически развитых стран мира (G7) оказались явно недостаточными для стабилизации ситуации в рамках всего мирового хозяйства, поэтому на смену ей в области разработки глобальных стратегий развития выдвинулась группировка G20, объединившая двадцатку наиболее значимых в экономическом плане государств мира как развитых, так и развивающихся.

Лидирующие позиции в посткризисной мировой экономике занимают два крупнейших игрока – США и Китай, что характеризуется в том числе и неологизмом *Chimerica*, предложенным Н. Фергюсоном (Neill Ferguson) и М. Шулариком (Moritz Schularick), для того чтобы подчеркнуть значимость финансового взаимодействия двух данных стран в условиях кризиса.²² Действительно, именно устойчивость китайской экономики в период мирового кризиса 2008–2009 гг. предотвратила развитие событий по худшему сценарию, а сам Китай наряду с США превратился в один из двух локомотивов посткризисного восстановления. Правомерность существования такого тандема (так называемой Большой двойки, G2) подтверждает и тот факт, что Китай в 2010 г. стал второй после США страной мира по объему ВВП.²³ Тем не менее наряду с усилением экономической мощи Китай все чаще заявляет и о собственных политических предпочтениях, которые нередко противоречат интересам западных держав. Прису-

²² См., напр.: *Ferguson N.* What Chimerica Hath Wrought. URL: <http://www.the-american-interest.com/article.cfm?piece=533> (дата обращения: 10.10.2010); *Schularick M.* How China helped create the macroeconomic backdrop for financial crisis. URL: <http://blogs.ft.com/economistsforum/2009/02/how-china-helped-create-the-macroeconomic-backdrop-for-financial-crisis/> (дата обращения: 10.10.2010).

²³ В 2010 г. Китай по объему ВВП будет уступать только США. URL: <http://top.rbc.ru/economics/28/12/2009/358140.shtml> (дата обращения: 10.10.2010).

ждение Нобелевской премии мира 2010 г. китайскому правозащитнику, которое вызвало недоумение и негативную реакцию официальных китайских властей, свидетельствует о том, что противостояние ценностей демократии, защитником которой являются США, и жесткого административно-командного порядка, свойственного политической системе Китая, в посткризисной мировой экономике будет нарастать.

Нужно также подчеркнуть успехи антикризисного межгосударственного взаимодействия в сфере финансов, наиболее заметными достижениями которого стали усиление антиофшорного регулирования для предотвращения снижения налоговых поступлений бюджетов ведущих стран мира и принятие новых стандартов банковского регулирования для стабилизации ситуации в сфере международной банковской деятельности. Межгосударственное сотрудничество в налоговой сфере, успешно реализуемое под эгидой ОЭСР, способствовало существенным ограничениям т.н. налоговой оптимизации хозяйствующих субъектов, связанной с переводом доходов в страны – налоговые гавани. Поскольку, по оценкам ОЭСР, оборот офшорной индустрии в мире в настоящее время достиг почти 11,5 трлн дол.,²⁴ что составляет пятую часть совокупного ВВП всех стран мира, а соответствующие годовые бюджетные потери США и континентальных европейских стран превысили 325 млрд дол.,²⁵ то закрытию ниш и лазеек для офшорной активности было уделено пристальное внимание не только на национальном, но и на межгосударственном уровне. В частности, существенно увеличилось число заключенных соглашений по обмену информацией по налоговым вопросам, а также соглашений об избежании двойного налогообложения доходов и капиталов, неотъемлемой частью которых становится информационный обмен. Если в предкризисном 2007 г. в мире было заключено всего лишь 23 соглашения по обмену информацией по налоговым вопросам, то число соглашений, подписанных за 2009 г., достигло 250, а в период с 1 января по 11 октября 2010 г. – рекордную величину 411.²⁶ Многие страны, в прошлом имеющие репутацию налоговых гаваней для компаний и физических лиц, в подобных условиях вынуждены подчиняться новым правилам межгосударственного налогового регулирования.

²⁴ OECD's Current Tax Agenda. September 2009. P. 24. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/38/17/1909369.pdf> (дата обращения: 10.10.2010).

²⁵ Волков В. Под удобным флагом. URL: www.expert.ru/printissues/expert/2009/40/pod_udobnum_flagom (дата обращения: 11.10.2010).

²⁶ The Global forum on transparency and exchange of information for tax purposes. Background Information Brief. 11 October 2010. URL: www.oecd.org/dataoecd/32/45/43757434.pdf (дата обращения: 11.10.2010).

Еще одним заметным изменением в сфере международного финансового регулирования стало утверждение Базельским комитетом в сентябре 2010 г. нового стандарта «Базель III», ужесточившего требования к капиталу банков с целью предотвращения международного кредитного кризиса. Ключевым пунктом нового стандарта стало повышение с 2 до 4,5 % так называемого основного капитала первого уровня – минимального размера ликвидного резерва собственного капитала банка.²⁷ Кроме того, каждый банк обязан создать специальный буферный резервный капитал в размере 2,5 % от размера активов банка. Стандарт «Базель III» предусматривает также повышение требования к уровню капитала первого уровня банка до 6 % вместо прежних 4 %, сумма высококачественного капитала должна быть увеличена банками втрое до уровня 7 %. Кроме того, банки обязаны создать специальный антициклический резерв в размере до 2,5 % от размера капитала на случай возникновения кризисной ситуации в мировой финансовой системе. Введение новых требований к структуре активов и капитала банков начнется с января 2013 г. и полностью завершится к январю 2015 г. При этом с января 2016 г. по январь 2019 г. банки должны создать буферный резервный капитал. Также решено, что правительства смогут предоставлять частным банкам новый капитал до января 2018 г.²⁸

Несомненно позитивным изменением посткризисного состояния мировой экономики являются заметные структурные сдвиги в области энергетики. Так, обширные антикризисные программы, инициированные правительствами ведущих стран мира, дали «зеленый свет» развитию так называемой «чистой энергетики», основанной на возобновляемых источниках электроэнергии. Благодаря щедрому финансированию развития новых технологий получения и сбережения электроэнергии меняется баланс производства и потребления энергии. В частности, мировой лидер использования альтернативных источников энергии Германия уже добилась того, что почти 16 % производимой в стране электроэнергии приходится на «чистую энергетику»: ветровые, солнечные, геотермальные электрогенераторы, использование энергии приливов.²⁹ На энергетическую состав-

²⁷ Этот показатель рассчитывается как соотношение суммы стоимости акций банка и нераспределенной прибыли к совокупным рискованным активам банка.

²⁸ Базельский комитет утвердил новый стандарт, ужесточающий требования к капиталу банков. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20100913005027.shtml> (дата обращения: 10.10.2010).

²⁹ Nuclear Power? Um, Maybe // Economist. 2010. September 2. URL: http://www.economist.com/node/16947258?story_id=16947258 (дата обращения 03.09.2010).

ляющую антикризисной программы Швейцария затратила только в 2009–2010 гг. почти 400 млн франков государственных и частных инвестиций, что позволило в условиях кризиса радикально обновить энергетическую инфраструктуру страны, сделав акцент на централизованные системы энергообеспечения, а также на внедрение чистых источников получения энергии в быт предприятий и граждан (тепловые насосы, солнечные батареи, использование для получения электроэнергии бытовых отходов).³⁰ Существенные изменения в области производства природного газа произошли в США, где начиная с 2000 г. реализуются новые технологии добычи сланцевого газа. Благодаря им, США в 2010 г. вышли на первое место в мире по добыче природного газа, а через пять лет смогут стать одним из крупнейших в мире экспортеров сжиженного газа.³¹ Присутствие на рынке газа в качестве экспортера США, а также существенный потенциал в области разработки месторождений сланцевого газа в Европе позволит снизить зависимость западноевропейских потребителей от постоянных колебаний цен на нефть и газ на мировых рынках, а также стабилизирует поставки газа, которые в недалеком прошлом существенно зависели от последствий «газовых войн» России со странами – транзитерами российского газа в Западную Европу.

Вместе с тем, наряду с оживлением мировой экономики после кризиса и уже рассмотренными нами положительными последствиями влияния кризиса на систему мирохозяйственных связей, следует признать, что ситуация в мировой экономике продолжает оставаться неопределенной. Так, вслед за относительно успешным по своим предварительным результатам 2010-м годом ожидается более проблематичный 2011-й, для которого международные организации и национальные статистические агентства прогнозируют более скромные темпы развития. В первую очередь определенную тревогу вызывает замедление динамики развития экономики США,³² что может быть чревато негативным мультипликационным эффектом для всей мировой экономики. Как ожидается, США окончательно выйдут из кризиса не ранее 2014 г., а темпы посткризисного восстановле-

³⁰ Bilan positif du programme de stabilisation: mise en service de 46 réseaux de chaleur à distance utilisant les énergies renouvelables. URL: <http://www.uvek.admin.ch/dokumentation/00474/00492/index.html?lang=fr&msg-id=34929> (дата обращения: 08.09.2010).

³¹ FT: Уже через пять лет США могут стать крупным экспортером СПГ. URL: http://www.vedomosti.ru/companies/news/1120020/ft_uzhe_cherez_pyat_let_ssha_mogut_stat_krupnym_eksporterom#ixzz11zVftySg (дата обращения: 11.10.2010).

³² См. Выход США из кризиса откладывается. URL: <http://www.ng.ru/printed/245418> (дата обращения: 10.10.2010).

ния будут намного медленнее докризисных.³³ Более того, известный экономист А. Лаффер (A. Laffer) – автор одноименной знаменитой налоговой кривой – прочит американской экономике немалые трудности в 2011 г. (прежде всего существенное сокращение темпов роста) из-за отмены администрацией Б. Обамы налоговых льгот.³⁴

Кризис выявил ослабление сотрудничества на глобальном уровне между национальными правительствами, поглощенными решением внутренних экономических проблем. Отсутствие координации между реализуемыми национальными антикризисными программами, попытки использования протекционизма, следование местечковым интересам вместо решения глобальных проблем – все это в той или иной мере было свойственно кризисному периоду развития. Хорошей иллюстрацией данного тезиса служит налоговая политика эпохи кризиса. Отсутствие единой линии поведения правительств и национальных налоговых администраций привело к тому, что в то время когда одни страны повышали свои налоги, другие их снижали, а традиционно диаметрально противоположные взгляды англосаксонских и континентальных рыночных экономик на использование различных инструментов налогового регулирования поменялись строго на противоположные.³⁵ При этом совместными усилиями так и не удалось договориться о возможностях введения глобального налога на банки, который мог бы стать действенным антикризисным регулятором как для национальных финансовых систем, так и для всей мировой финансовой системы. За введение такого налога высказались США, Евросоюз и Япония, но Австралия, Канада и развивающиеся страны эту идею не поддержали.³⁶ Очевидно, что на этапе посткризисного восстановления от недальновидных стратегий приоритета национальных интересов любой ценой следует отказаться, уделяя больше внимание межгосударственному сотрудничеству.

³³ Потерянное десятилетие. URL: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/245697/poteryanoe_desyatiletie#ixzz0zZzM7wC2 (дата обращения: 10.10.2010).

³⁴ *Laffer A.* Tax Hikes and the 2011 Economic Collapse. URL: <http://bx.businessweek.com/tax--tax-laws/view?url=http%3A%2F%2Fonline.wsj.com%2Farticle%2FSB10001424052748704113504575264513748386610.html%3FKEYWORDS%3Dlaffer> (дата обращения: 10.10.2010).

³⁵ См.: Налоговые реформы: Теория и практика. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. С. 397–399.

³⁶ *Солана Х.* Трещины в Большой двадцатке. URL: <http://www.project-syndicate.org/commentary/solana5/Russian> (дата обращения: 10.10.2010).

Угрозой для успешного посткризисного развития мирового хозяйства является и ситуация в области занятости. Несмотря на принятие соответствующих мер на уровне национальных антикризисных программ безработица в глобальных масштабах еще не начала сокращаться. По данным статистики МВФ и Международной организации труда, летом 2010 г. в мире насчитывалось 210 млн безработных – это новый исторический рекорд. Всего же за время кризиса начиная с лета 2007 г. работу в мире потеряли около 30 млн человек.³⁷ При этом в экономике США в период кризиса рост безработицы стал почти двукратный (с 5,1 % в 2005 г. до 9,7 % экономически активного населения летом 2010 г.). По мнению Генерального секретаря ОЭСР А. Гурриа, к докризисным показателям уровень занятости в США возвратится не ранее 2013 г.³⁸ В целом для стран ОЭСР 28-летний минимум безработицы в размере 5,8 % был зафиксирован в 2007 г., а к концу 2010 г. он ожидается не ниже 8 %.³⁹ Все это не позволяет пока с полной уверенностью утверждать, что негативные последствия глобального кризиса полностью устранены, поскольку вступление мировой экономики в фазу роста с существенно уменьшенной численностью персонала вызовет определенные трудности, связанные со снижением динамики развития.

Наличие колоссальных проблем в сфере государственных финансов также является серьезной угрозой посткризисного развития мировой экономики. Это связано с тем, что глобальный кризис в настоящее время существенно обострил проблему роста дефицита бюджетов и увеличения государственных долгов. Так, в 2010 г. дефицит бюджета будет соответствовать либо даже превысит 10 % ВВП в США, Великобритании, Ирландии, Испании.⁴⁰ К началу 2011 г. средний уровень государственного долга стран ОЭСР составит 100 % ВВП,⁴¹ а общее увеличение государственного долга стран Большой двадцатки в 2008–2015 гг., связанное с кризисом, будет равняться 39,1 % от уровня их ВВП в 2009 г. (по паритету покупа-

³⁷ Уровень мировой безработицы достиг исторического максимума. URL: http://www.vedomosti.ru/companies/news/1094950/uroven_mirovoj_bezraboticy_dostig_istoricheskogo_maksimuma (дата обращения: 10.10.2010).

³⁸ Экономика США вступила в состояние временного застоя. URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news/1106796/ekonomika_ssha_vstupila_v_sostoyanie_vremennogo_zastoja (дата обращения: 10.10.2010).

³⁹ См.: <http://www.rosfincom.ru/news/574851.html> (дата обращения: 10.10.2010).

⁴⁰ См.: http://www.economist.com/world/europe/displaystory.cfm?story_id=15772850 (дата обращения: 11.10.2010).

⁴¹ См. http://images.yandex.ru/yandsearch?ed=1&rpt=simage&text=government%20debt&img_url=www.oecd.org%2Fvgn%2Fimages%2Fportal%2Fcit_731%2F53%2F11%2F45319936debt.jpg&spsite=my.opera.com&p=9 (дата обращения: 11.10.2010).

тельной способности).⁴² В подобных условиях дополнительная нагрузка по выплате государственного долга ложится на налоговую систему, поэтому в обозримом будущем для нормализации ситуации в государственных финансах налоги придется повышать. Вместе с тем на этапе посткризисного восстановления путем не повышения, а снижения налогов следовало бы оживлять предпринимательскую и трудовую активность в обществе, а также стимулировать потребительский спрос.

Опасность для развития мирового хозяйства представляет и преждевременное прекращение масштабных национальных программ государственного антикризисного стимулирования экономики. К началу 2010 г. соответствующий объем антикризисной помощи в мире в совокупности достиг \$ 13 трлн,⁴³ и с прекращением государственного финансирования ситуация в целом ряде отраслей мировой экономики, а также в ряде стран может ухудшиться. Проблема обостряется тем, что Большая двадцатка оказалась расколота по вопросам стратегии выхода из кризиса. Так, США склоняются к продолжению программ государственного стимулирования экономики, а Евросоюз выступает за бюджетную консолидацию и сворачивание мер антикризисной поддержки.⁴⁴ В условиях, когда одни страны мира прекратят реализацию антикризисных программ, а другие сохраняют поддержку национальной экономики за счет средств государства, подобная несогласованность может отрицательно повлиять на общую ситуацию в мировом хозяйстве.

Новыми рисками для мировой экономики на этапе ее посткризисного восстановления является угроза глобальных валютных войн, когда ряд стран допускает снижение курсов национальных валют для повышения конкурентоспособности своих товаров и форсирования таким образом экспорта как мотора роста национальной экономики.⁴⁵ Ответной реакцией на подобные действия может стать расширение режима санкций в международной торговле, что в конечном итоге также способно подорвать наметившуюся динамику глобального посткризисного восстановления. Одно-

⁴² Where's all the debt coming from? URL: http://voices.washingtonpost.com/ezra-klein/2010/05/wheres_all_the_debt_coming_fro.html (дата обращения: 11.10.2010).

⁴³ См.: <http://rus.newsru.ua/finance/04feb2010/fin.html> (дата обращения: 10.10.2010).

⁴⁴ Солана Х. Трещины в Большой двадцатке. URL: <http://www.project-syndicate.org/commentary/solana5/Russian> (дата обращения: 10.10.2010).

⁴⁵ См.: Валютная эпидемия. URL: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/246839/valyutnaya_epidemiya#ixzz115Lnmcbf (дата обращения: 11.10.2010).

временно с этим занижение курсов своих валют одними странами в условиях массивной эмиссии резервных валют другими (в первую очередь США) чревато нарастанием волатильности на мировых валютных рынках, что повышает риск коллапса международной валютной системы.⁴⁶ Такая ситуация отнюдь не будет способствовать стабильному посткризисному росту мировой экономики. Наибольшие претензии в данном контексте вызывает Китай, который отказывается повышать курс юаня в ответ на претензии своих ведущих внешнеторговых партнеров (в первую очередь США). Поскольку Китай является одним из двух локомотивов посткризисного развития, то конфронтация между США и Китаем чревата новыми угрозами для всех участников системы мирохозяйственных связей, включая рост валютных рисков. Кроме того, линию Китая на ослабление курса национальной валюты во имя повышения своего экспортного потенциала поддерживает ряд других стран, включая Японию и Швейцарию, которые уже проводили в 2010 г. массивные валютные интервенции, нарушавшие сложившийся баланс на мировых валютных рынках.

Кроме того, мировой кризис на время отвлек внимание от другой насущной глобальной проблемы – демографической. Злой волей случая негативные последствия продолжающегося глобального старения населения и неуклонного снижения рождаемости в современном мире на время оказались в тени. В то же время очевидно, что в долгосрочной перспективе работающих налогоплательщиков в мире станет меньше (по причине снижения рождаемости и роста пенсионеров), а кризис финансов пенсионных фондов добавит проблем государственным финансам, которые и так серьезно пострадали от последствий глобального кризиса. Не следует забывать и о том, что стареющие массовые инвесторы, представляющие поколение послевоенных бэби-бумеров, совсем скоро окажутся неготовыми к ранее свойственной им рискованной игре на международных финансовых рынках, что наряду с позитивными последствиями снижения спекулятивных настроений будет ощутимым ударом по финансированию рискованных прорывных технологий и проектов посткризисного развития.⁴⁷

И еще одной нерешенной проблемой современности является то, что современная мировая экономика оказалась неспособной к созданию широкого спектра принципиально новых технологий XXI в. Сущность данной проблемы заключается в том, что наука прошлого уже предложила

⁴⁶ Сорос: валютная система может рухнуть. URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news/1119536/soros_valyutnaya_sistema_mozhet_ruhnut

⁴⁷ См. напр.: Африка прокормит будущих пенсионеров. URL: <http://slon.ru/articles/461926/> (дата обращения: 11.10.2010).

практически все известные технологические решения для удовлетворения основных потребностей человека. Различные способы передвижения в пространстве, технологии хранения и передачи информации последний раз кардинально менялись задолго до наступления XXI в. Предлагаемые новые технологии в большинстве своем превращаются лишь в бесконечное усовершенствование уже имеющихся продуктов без какого-либо заметного обновления принципов действия. Даже в области военных технологий – в недалеком прошлом катализаторе научно-технического прогресса – наблюдается достаточно длительный застой идей. Парадоксально, но основным стратегическим бомбардировщиком ВВС США по-прежнему является легендарный B-52, принятый на вооружение еще в 1955 г., причем он будет находиться в строю вплоть до 2040 г.⁴⁸ Двигателю внутреннего сгорания уже более ста лет, и суперсовременный автомобиль XXI в. отличается от своих предшественников конца XIX в. только дизайном и заметно улучшившимися потребительскими свойствами. Вместе с тем скорый поезд Российских железных дорог по зимнему расписанию 2010–2011 гг. находится в пути от Санкт-Петербурга до Вильнюса более 19 часов, хотя курьерский поезд на паровозной тяге времен Российской империи сто лет назад доставлял пассажиров из Петербурга в Вильнюс всего за 9 часов. Отсутствие новых прорывных технологических решений, основанных на новых принципах действия и новых сферах приложения, существенно ограничивает инвестиционную активность в мире и не способствует притоку финансовых средств в те отрасли, которые могли бы стать новыми локомотивами развития как для национальных экономик, так и для всей системы мирохозяйственных связей. Начало новой технологической волны развития, таким образом, позитивно повлияло бы на динамику посткризисного роста мировой экономики.

Итак, мы можем констатировать, что хотя к осени 2010 г. в мировой экономике уже начался этап посткризисного восстановления, но остающиеся нерешенными проблемы пока не позволяют с полной уверенностью утверждать, что достигнутый летом 2007 г. рубеж, с которого началось падение, окончательно преодолен. Кроме того, новые риски и новые вызовы глобального развития заставляют задуматься над новыми антикризисными и посткризисными стратегиями как на уровне правительств и международных организаций, так и на уровне частных хозяйствующих субъектов. Тем не менее накопленный опыт преодоления современного

⁴⁸ К юбилею B-52: тупик технического прогресса. URL: <http://www.rian.ru/analytics/20101001/281134230.html> (дата обращения: 10.10.2010).

мирового кризиса позволит избежать повторения подобных событий в будущем или существенно ослабить их негативные эффекты, а также свидетельствует о том, что современная система мирохозяйственных связей оказалась устойчивой к масштабным потрясениям конца первого десятилетия XXI в. Кроме того, как свидетельствует история человечества, этапы спадов, затишья и застоя, что оказалось свойственно и концу 2000 гг., сменяются периодами повышения динамики развития, появления новых прорывных технологий и новых институциональных структур, выводящих развитие мировой экономики на качественно иной уровень. Будем надеяться, что так произойдет уже во втором десятилетии XXI в.

ВОЗДЕЙСТВИЕ МИРОВОГО КРИЗИСА НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ

Начальной точкой мирового экономического кризиса принято считать вторую половину 2008 г., когда большинство стран мира вступило в фазу рецессии. Именно в тот период основные макроэкономические индикаторы (валовой внутренний продукт, уровень безработицы в стране, доходы населения) показали наихудшие значения за последние десять лет.

Что касается оборота международной торговли (ОМТ), то впервые после Второй мировой войны данный показатель сократился настолько значительно, что в 2009 г. он снизился на 12 % в натуральном выражении и на 23 % в долларовом выражении (рис. 1).

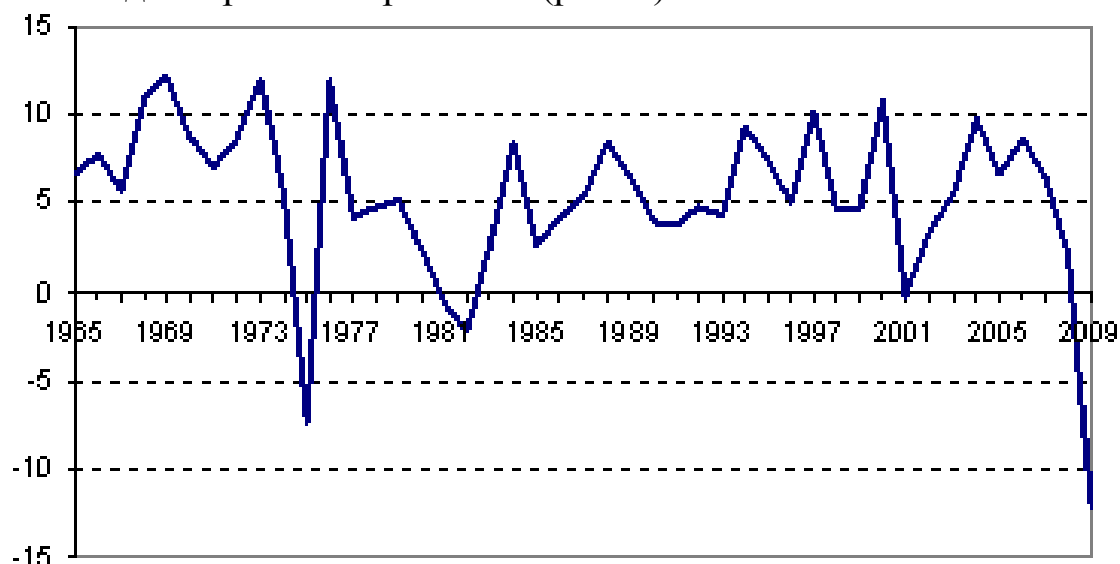


Рис. 1. Объем мирового товарного экспорта, 1965–2009 гг.
(ежегодное изменение, %)

Источник: International Trade Statistics // World Trade Organisation. Press releases, 26 March 2010.

До этого момента наиболее крупномасштабное снижение мирового экспорта наблюдалось в 1975 г. (–7 %) после первого нефтяного шока, когда резкое повышение цен на нефть странами-членами ОПЕК в 1973 г. спровоцировало рецессию в ряде промышленно развитых стран. После экономического кризиса 1974–1975 гг. еще по крайней мере дважды мировой экспорт показывал отрицательный прирост (в 1982 г. –2 % и в 2001 г. –0,2 %). Однако данные примеры не могут идти ни в какое сравнение с беспрецедентным сокращением экспорта в 2009 г.

Начиная с 2001 г. международная торговля росла рекордными темпами, прирост ОМТ в среднем составлял 12 %. Кризис конца 2000 гг. внес свои коррективы в развитие международной торговли, причем ухудшение экономических показателей коснулось практически всех стран, и общая тенденция резкого сокращения ВВП и внешней торговли наблюдалась повсеместно (табл. 1).

Таблица 1

**Международная торговля товарами по регионам в 2007–2009 гг.
(ежегодное изменение в постоянных ценах, %)**

	Экспорт (в натур. выр., %)			Экспорт (в дол. выр., %)			Импорт (в натур. выр., %)		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Мир	6,4	2,1	-12,2	16	15	-23	6,1	2,2	-12,9
Северная Америка	4,8	2,1	-14,4	11	11	-21	2,0	-2,4	-16,3
<i>США</i>	6,7	5,8	-13,9	12	12	-18	1,1	-3,7	-16,5
Латинская Америка	3,3	0,8	-5,7	14	21	-24	17,6	13,3	-16,3
Европа	4,2	0,0	-14,4	16	11	-23	4,4	-0,6	-14,5
<i>ЕС-27</i>	4,0	-0,1	-14,8	16	11	-23	4,1	-0,8	-14,5
СНГ	7,5	2,2	-9,5	21	35	-36	19,9	16,3	-20,2
Африка	4,8	0,7	-5,6	18	28	-32	13,8	14,1	-5,6
Ближний Восток	4,5	2,3	-4,9	16	33	-33	14,6	14,6	-10,6
Азия	11,7	5,5	-11,1	16	15	-18	8,2	4,7	-7,9
<i>Китай</i>	19,8	8,6	-10,5	26	17	-16	13,8	3,8	2,8
<i>Япония</i>	9,4	2,3	-24,9	10	9	-26	1,3	-1,3	-12,8
<i>Индия</i>	14,4	14,4	-6,2	23	30	-20	18,7	17,3	-4,4
<i>НИС ЮВА</i>	9,0	4,9	-5,9	11	10	-17	5,3	3,5	-11,4

Источник: составлено по статистическим данным World Trade Organisation.

Снижение экспорта выявлено во всех странах без исключения, однако в Японии, Европейском Союзе и США были отмечены наихудшие показатели (-24,9 %; -14,8 %; -13,9 % соответственно), иллюстрирующие

более глубокое сокращение экспорта в натуральном выражении по сравнению с общемировым индикатором (–12,2 %). Это прежде всего связано со снижением спроса на промышленные товары. Во время кризиса сворачивается инвестиционная активность, а потребители в большинстве случаев отказываются от приобретения товаров длительного пользования.

В развивающихся странах и странах с формирующимся рынком (Латинская Америка, Ближний Восток, Африка, СНГ), несмотря на зачастую более высокую экспортную квоту и соответственно большую открытость экономики, сокращение экспорта в натуральном выражении было меньшим. Данные страны завязаны на поставках энергетических ресурсов на мировой рынок, спрос на эту категорию товаров в меньшей степени эластичен, хотя в условиях сокращения промышленного производства вполне очевидно, что происходит и снижение потребления топливно-энергетических товаров. Однако более детальное изучение статистики показывает: несмотря на то, что в натуральном выражении экспорт из стран Латинской Америки, Африки, СНГ и стран Ближнего Востока снизился меньше, чем в экономически развитых странах, в денежном выражении сложилась обратная ситуация. Указанные группы стран столкнулись с существенным уменьшением цен на продукцию добывающей промышленности, что и послужило причиной такого резкого сокращения доходов от экспорта.

Что касается импорта стран, то здесь самые плохие показатели зафиксированы в странах СНГ (–20,2 %) и Латинской Америке (–16,5 %), поскольку, поставляя на мировой рынок в основном продукцию добывающей отрасли, страны являются сильно зависимыми от мировой конъюнктуры на данных рынках. Таким образом, снижение доходов от экспорта продукции ведет в свою очередь к сокращению потребления, а значит, и импорта продукции.

Рассмотрим подробнее, каковы же причины стремительного сокращения оборота международной торговли. Отдельно следует отметить, что сокращение мирового экспорта в денежном выражении почти в два раза превышает тот же показатель в натуральном объеме (12 и 23 % соответственно). Причиной этому послужило в первую очередь падение цен на первичные энергоресурсы более чем на 70 %.¹ Известно, что на топливо при-

¹ В июле 2008 г. была зафиксирована рекордно высокая цена на нефть отметкой в 148 дол. за баррель. Затем почти за полгода стоимость нефти снизилась до 35 дол. за баррель. Стоимость природного газа также упала более чем на 70 %: с 13,5 дол. за декатерм до 3,8 дол. Ухудшение конъюнктуры наблюдалось и на других мировых рынках продукции добывающей промышленности. Цена на алюминий снизилась на 62 %

ходится большая доля всего общемирового экспорта товаров (18 %), хотя в целом по группам отраслей продукция добывающей промышленности занимает вторую строчку после производства готовой продукции (22 и 67 % соответственно).² Таким образом, теперь очевидно, почему мировой экспорт в денежном выражении сократился в большей степени, чем в натуральном выражении.

Еще одним немаловажным аспектом является и то, что в течение последних десяти докризисных лет можно было наблюдать существенное превышение темпов роста мирового экспорта над приростом общемирового ВВП. Существующая тенденция иллюстрирует следующую закономерность: пока наблюдается положительный прирост общемирового ВВП, международная торговля растет более высокими темпами, чем ВВП. В то время как при снижении мирового выпуска общемировой экспорт демонстрирует куда большее сокращение по сравнению с мировым ВВП (–2,3 % против –12 %) (рис. 2).

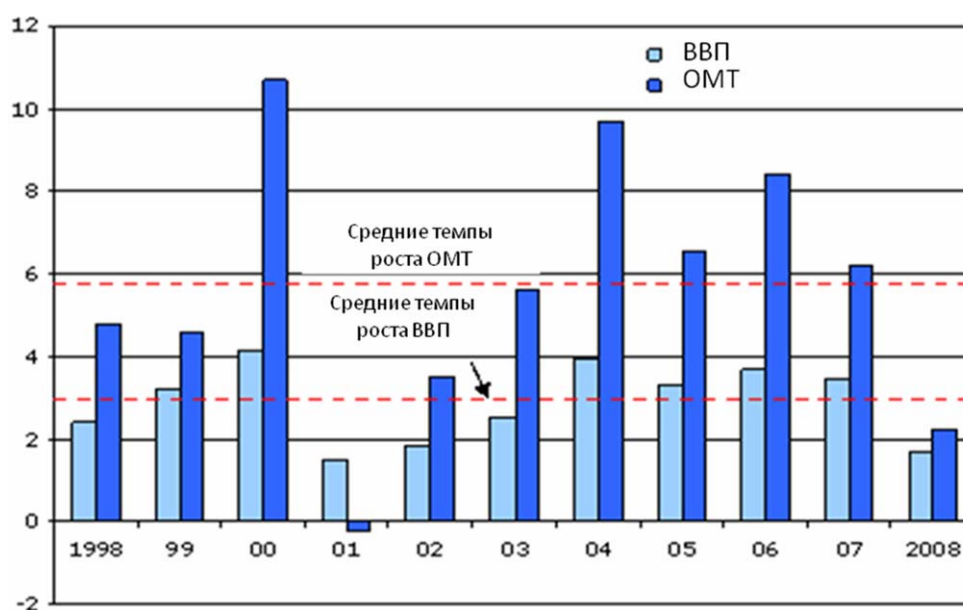


Рис. 2. Рост объемов мирового товарного экспорта и ВВП в 1998–2008 гг. (ежегодное изменение, %)

Источник: World trade 2008, prospects for 2009 //World Trade Organisation, Press releases. 23 March 2009.

с 3291 дол./т до 1253,5 дол./т; цена на медь – на 69 % с 8985 дол./т до 2812 дол./т; цена на никель – на 74 % с 33300 дол./т до 8810 дол./т. (Источник: Лондонская биржа металлов, LME).

² International Trade Statistics // World Trade Organisation, 2009.

Описанная выше закономерность является результатом развития международного разделения труда (международной специализации и международного кооперирования производства). В течение производственного процесса товары могут несколько раз пересекать границы, подвергаясь в различных странах обработке до тех пор, пока не будет создан конечный товар потребления. Специфика национальной и международной статистики такова, что этот промежуточный продукт в любом случае будет отражаться как экспортируемый или же импортируемый товар. Таким образом, возникает ситуация повторного счета, что несколько искажает действительную реальность. Это является одной из причин того, почему экспорт растет гораздо быстрее, чем общемировой ВВП.

Следующая причина столь стремительного обвала международной торговли лежит в снижении благосостояния домашних хозяйств и фирм. В условиях экономического кризиса реальный сектор экономики столкнулся с ограничением финансирования и с существенным снижением объемов производства. Это, в свою очередь, стало причиной снижения их спроса на товары длительного пользования (например автомобили) и инвестиционные товары (например промышленное оборудование). Спрос на такого рода товары является эластичным и соответственно в первую очередь реагирует на меняющуюся конъюнктуру.³ Снижение спроса на продукцию обрабатывающей промышленности ведет к сокращению спроса на сопутствующие товары, например железо и сталь,⁴ т. е. имеет место мультипликационный эффект. Отдельно стоит заметить, что товары длительного пользования и инвестиционные товары составляют относительно небольшую долю в общем объеме производства, однако на них приходится весьма значительная часть мировой торговли. Таким образом, снижение спроса на данные товары оказало большее влияние на международную торговлю, чем на ВВП.

И наконец, еще один фактор, который усугубил сокращение мирового экспорта, – это глобализация мировой экономики. Данный фактор лежит в основе всех предыдущих закономерностей, поскольку, как уже было ранее замечено, страны тесно переплетены в системе международного разделения труда, где они связаны между собой цепочкой поставок и со-

³ Хотя в странах с нестабильной валютой со стороны домашних хозяйств наблюдался ажиотажный спрос на товары длительного пользования. Это связано с недоверием граждан национальной валюте и боязнью девальвации, а значит, и обесцениванием имеющихся денежных средств.

⁴ Сокращение спроса на железо и сталь также спровоцировано крахом строительной отрасли в таких странах, как США, Великобритания, Ирландия, Испания, где в докризисный период наблюдалось чрезвычайное оживление.

временными информационно-коммуникационными технологиями, которые позволяют намного быстрее реагировать на произошедшие перемены.

Каковы же перспективы дальнейшего развития международной торговли? По прогнозам экспертов Всемирной торговой организации, в 2010 г. ОМТ должен восстановить положительную динамику (+13,5 %), хотя возможны и некоторые отклонения от данного тренда. Подобная ситуация складывалась и после кризиса 1974–1975 гг., когда рост экспорта составил +11,8 % через год после беспрецедентного снижения на 7,3 % в 1975 г.

В развитых странах ожидается увеличение экспорта на 11,5 % в натуральном выражении, в то время как в остальном мире (в том числе в СНГ) рост должен составить 16,5 % (рис. 3). Первая половина 2010 г. показала быстрое восстановление значений общемирового экспорта. Однако эксперты ожидают во второй половине некоторого замедления роста ВВП, а значит и замедления прироста показателей международной торговли.

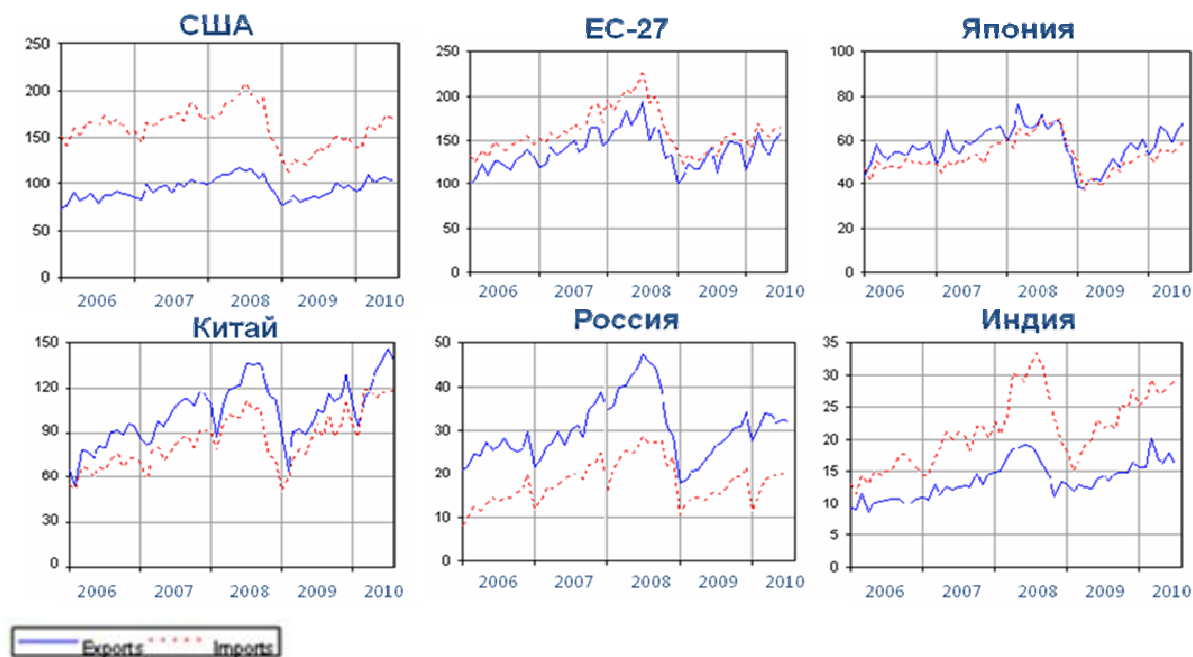


Рис. 3. Объем товарного экспорта и импорта в некоторых крупных странах / группах стран, 2006–2010 (млрд дол.)

Источник: Trade growth forecast revised upwards for 2010 //World Trade Organisation, Press releases. 20 September 2010.

Также эксперты отмечают, что даже существующие достаточно высокие темпы роста не смогут вернуть страны к докризисным значениям по экспорту и импорту. Развивающимся странам потребуется как минимум два года, прежде чем будут достигнуты предыдущие показатели, в то время как у развитых стран этот путь займет около трех лет.

ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

Экономический кризис, развернувшийся в мире в 2008–2009 гг. и не преодоленный до сих пор, показал неэффективность применяемой развитыми странами пассивной экономической политики, при которой воздействие государства на экономику сведено к минимуму. Там, где была сильная экономика и эффективные рыночные механизмы, государство лишь создавало условия для нормального функционирования народного хозяйства, занималось монополизацией, перераспределением доходов, организацией денежного обращения и т. п.

Слишком быстрое падение производства и разрушение финансового сектора экономики осенью 2008 г. потребовало принятия срочных и комплексных мер по их спасению и использования всех возможных инструментов активной политики. Например, американскому и европейским правительствам, чтобы обеспечить полный контроль за финансовым рынком, в период кризиса пришлось, по сути, провести частичную национализацию банков и ввести контроль за движением средств в страну и из страны.¹

В то же время проведение активной политики даже в развитых странах затруднено, поскольку государство не всемерно, его регулирующий потенциал ограничен, а решать приходится сразу несколько масштабных целей. В связи с этим правительству часто не хватает инструментов регулирования. Кроме того, большинство регуляторов, имеющих в распоряжении государства, оказывают противоречивое воздействие на национальную экономику. Так, меры по стабилизации инфляционных процессов в краткосрочном периоде приводят к ухудшению ситуации на рынке труда: поддержание низкого уровня инфляции (также, как и дефляция) повсеместно сопровождалась ростом безработицы и снижением уровня заработной платы. Уже в начале 2009 г. заработная плата в реальном секторе США снизилась на 25 %.

Сторонники активной политики обычно считают, что наиболее эффективна политика свободы действий, которая означает возможность выбора наиболее подходящей для данных условий политики. Преимуществом ее считается возможность изменения мер и инструментов воздействия

¹ Достаточно вспомнить требования правительства США об информировании размещений средств американцев в европейских (прежде всего швейцарских) банках.

на экономику применительно к конкретным обстоятельствам. А поскольку в условиях кризиса изменения в экономике требуют постоянной корректировки, то установление правил свяжет руки руководителям министерств и ведомств, проводящих политику государства. Но в условиях современного кризиса произошел переход от политики свободного выбора к политике твердой линии. Уже в первые недели кризиса правительства всех развитых стран объявили о политике, которую они будут проводить, и о тех мерах, которые будут приниматься. Прежде всего это касалось процентных ставок и денежной массы, ставок налогов и условий налогообложения, объема государственных расходов и их направления и т. п. Наиболее распространенным является и правило сбалансированного бюджета. Его предложил еще Д. Рикардо, но во многих странах на протяжении иногда десятков лет бюджет не был сбалансированным. В настоящее время необходимость покрытия расходов доходами или поддержание определенного уровня бюджетного дефицита понимают все политики и экономисты.

Жесткая политика имеет свои преимущества. *Во-первых*, она предполагает последовательность действий. *Во-вторых*, экономические субъекты заранее знают о «правилах игры» и могут к ним приспособиться. *В-третьих*, твердый курс в экономике позволяет достичь высоких результатов в долгосрочной перспективе. В то же время она приводит к обострению определенных, прежде всего социальных проблем. Не случайно в сентябре 2010 г. после принятия политики жесткой экономии по всей Европе прокатились массовые забастовки и марши протеста.

Правда, надо отметить, что на протяжении 2,5 лет политика ведущих рыночных государств менялась мало. А вот в странах, ощутивших наибольшее влияние кризиса (Греции, Португалии, Испании и др.), произошли ее кардинальные изменения.

Если рассмотреть политику европейских стран, то она направлена на поддержку реального сектора, прежде всего малого и среднего предпринимательства. Это связано с тем, что в большинстве стран малые и средние предприятия начиная с 4-го квартала 2008 г. испытывают большие трудности, связанные с резким снижением спроса на их продукцию и услуги, вызванные нынешним кризисом. Количество банкротств возросло повсеместно, но более всего в Исландии, Испании и в последнее время в Греции и Великобритании.

Наиболее активно применяют широкий комплекс мер финансовой поддержки малых и средних предприятий такие страны, как Италия, Франция, Нидерланды, Австралия и Канада. Во многих странах широко

практикуется расширенное применение различных схем предоставления государственных гарантий для обеспечения кредитования сектора малых и средних предприятий, включая даже непосредственное кредитование предприятий через различные государственные институты. Так, например, в Австрии в 2 раза увеличены государственные гарантии, предоставляемые при кредитовании малого и среднего бизнеса. В Греции с декабря 2008 г. выделено 100 млн евро субсидий и 2,5 млрд в качестве гарантий по кредитам. В 2009 г. Япония предоставила 170 тыс. займов на сумму 3,9 трлн йен мелким и средним фирмам. Одновременно была расширена норма гарантийного рискованного покрытия кредитов для малого и среднего бизнеса, например во Франции до 90 %, по сравнению с прежней нормой, составлявшей 50–60 %.²

Одной из важнейших причин, побудивших правительства принимать подобные меры в условиях кризиса, является нежелание банков предоставлять кредиты малым и средним предприятиям из опасения их невозврата вовремя или в полном объеме.

В особых ситуациях государство применяет специальные процедуры, обеспечивающие разрешение некоторых проблем, возникающих между отдельными малыми и средними предприятиями и банками в процессе предоставления запрашиваемых кредитов. В этой связи необходимо упомянуть о расширении деятельности институтов финансовых посредников, которые играют важную роль во взаимоотношениях предпринимателей и банков. С помощью посредников выясняется сущность финансовых проблем, возникающих у предпринимателей, и определяются наиболее реалистичные пути и условия их решения с помощью тех или иных банковских структур.

В некоторых странах предпринимаются различные способы для увеличения собственного капитала предприятий сектора малых и средних предприятий. В их числе создание частно-государственных партнерств в Финляндии и осуществление специальных программ (в Австрии, Чили, Венгрии и Мексики), а также создание международных проектов, наподобие Венгеро-Японского Венчурного Фонда.

В отличие от Европы в США антикризисная программа имеет ярко выраженный характер поддержки крупного, прежде всего финансового, капитала. К сожалению, по этому же пути пошло и правительство России, и приоритетами антикризисной политики стали банковский сектор, строительство и торговля.

² <http://www.kreditbusiness.ru/foreinghbusiness.html>.

Как подчеркивают ведущие экономисты-аналитики, кризис у нас имеет внешние корни, так как спровоцирован оттоком иностранного капитала,³ обострением внешней корпоративной задолженности, падением мировых цен на сырье и топливо.⁴ И затронул он нашу страну, пожалуй, больше, чем большинство стран: падение производства в развитых странах за 9 месяцев 2009 г. оценивалось в 3–4 %, в нашей стране – 10,2 %.

В этих условиях правительству надо было принимать срочные меры по спасению экономики. Самые крупные вливания, осуществленные еще в 2008 г., – это выделение российским банкам кредитов на общую сумму 1055 млрд рублей на срок не менее пяти лет. При этом 500 млрд рублей получил Сбербанк, 200 млрд рублей – ВТБ, Россельхозбанк – 25 млрд рублей. Чтобы повысить ликвидность, государство в мае 2009 г. через банки направило субординированных кредитов на сумму 19 млрд рублей, но объем выдаваемых кредитов предпринимателям ни в июле, ни в августе, ни в сентябре 2009 г. не вырос.⁵

Для поддержания реального сектора правительством РФ было предусмотрено значительное снижение экспортной пошлины на нефть; сокращение тарифных квот на импорт птицы и свинины; предоставление авиакомпаниям отсрочки уплаты таможенных платежей на срок до 6 месяцев в отношении ввозимых иностранных воздушных судов и комплектующих к ним; оказание финансовой поддержки оборонно-промышленному комплексу; оказание государственной поддержки отечественным компаниям, ориентированным на экспорт (предоставление гарантий на экспортные операции в машиностроении и страхование экспорта в сельском хозяйстве).

Считается, что в конце третьего квартала 2009 г. российская экономика вышла из острой фазы кризиса. На выход из кризиса в России потратили 2,7 трлн рублей, при этом на создание рабочих мест пошло более 500 млрд рублей, вследствие чего безработица в стране не росла. Наблюдался рост стоимости многих финансовых инструментов, большинство российских акций подорожали в 2 раза, а облигации в среднем на 1030 %.

Произошло снижение темпов роста инфляции. Правда, это связано в основном с проведением жесткой денежно-кредитной политики Цен-

³ В 2008 г. он превысил \$ 100 млрд, в результате индексы фондовых рынков просто рухнули. См.: <http://www.qazeta.ru/business/2009/01/13/n>

⁴ Например, цена нефти за период кризиса опускалась до \$ 32,41 за баррель (уменьшение составляло 4 раза!). Только в 2009 г. цены на нефть упали на 70 %, на металл – на 40 %. – <http://www.oil-price.net/index.php>.

⁵ <http://www.veb.ru/ru/sup.support>

трального банка. За время кризиса предложение денег уменьшилось на 8 %, доля денежной массы в ВВП не росла (составляла примерно 28 %), хотя все развитые страны резко увеличили предложение денег с целью снижения их стоимости и увеличения кредитных способностей банковского сектора. Процентные ставки в мире упали до 0,1–0,5 %. У нас же с конца 2008 г. до марта 2009 г. ставка рефинансирования выросла до 13 %, ухудшив кредитные условия. Предприятия, инвестирование которых напрямую зависит от стоимости заемных средств, вынуждены были отказаться от привлечения кредитов. Не случайно промышленное производство в РФ в октябре 2009 г. снизилось по сравнению с тем же месяцем 2008 г. на 11,2 %, а по сравнению с предыдущим месяцем – на 9,5 %. Сразу же увеличились невыплаты зарплат (рост долгов по зарплате составил 6,4 %).⁶

В конце года появились и другие неприятные факторы, которые должны были насторожить правительство: предприятия начали проводить новое сокращение персонала. В декабре интенсивность увольнений в промышленности увеличилась вдвое. Причем рост увольнений наблюдался во всех отраслях (кроме лесного хозяйства и пищевой промышленности). Кроме того, задолженность банков увеличилась с 175 до 500 млрд дол. Отток капитала составил 80 млрд дол.⁷

Снижение ставки рефинансирования в 2009–2010 гг., конечно, положительно сказалось на экономике, но не очень улучшило условия для инвестирования, поскольку и 9 % – это слишком высокий уровень ставки процента в условиях кризиса, когда доходность предприятий снизилась на 50 %.

Объективной необходимостью являлось тогда и продолжает оставаться сейчас увеличение в экономике длинных и при этом дешевых денег. Для этого надо увеличить долю денежной массы до 80–120 %. Увеличение денежной массы в России могло бы привести к росту кредитования реального сектора, уровень процента при этом снизился бы до реального уровня в 3–5 %, стал более увязанным с реальной прибыльностью предприятий и инвестиционных проектов. Это позволило бы изменить экономическую ситуацию, снизить инфляцию и создать предпосылки становления фондового рынка, а следовательно, способствовало бы экономическому росту.

⁶ См.: <http://ru.redtram.com/qo/233161479>

⁷ Российская газета. – 2010. – 20 марта.

В 2010 г. Правительство РФ выделило 195 млрд рублей на антикризисные меры, значительная часть из которых (40 млрд руб.) составляют дотации организациям и предприятиям оборонно-промышленного комплекса, авиастроения, электроники, транспорта, автопрома. При этом условия их получения совершенно другие. Если в 2009 г. государственная поддержка осуществлялась только при предоставлении в правительство эффективного плана ее использования, то теперь решают вопрос о предоставлении финансовой помощи банки-кредиторы. Таким образом, поддержка экономики государством осуществляется не прямо, а через консервативную банковскую систему. Но банки в кризис не стимулируют спрос и рост производства. По данным главы Счетной палаты России Сергея Степашина, в первом полугодии 2009 г. только 10–15 % средств, которые были выделены банкам, дошли до конкретного потребителя и до конкретных регионов страны.

То же самое продолжается и в 2010 г. Поэтому, несмотря на принятые государством меры, осенью начался кризис крупных российских компаний, которые в очередной раз испытывают недостаток средств, а банки отказываются кредитовать их даже под государственные гарантии. В качестве причины отказа в кредите выдвигаются задержки в сбыте продукции, что связано с резким сокращением спроса, поэтому уверенности в возврате кредита у банков нет. Правда, следует отметить, что многие крупнейшие корпорации сами создали себе проблемы, так как провели внеочередные выплаты дивидендов (которые измеряются десятками миллиардов рублей), вследствие чего остались без оборотных средств, а потому обратились за помощью к государству.

В качестве антикризисных мер на 2010 г. предусмотрена закупка автомобильной техники и дорожно-строительной техники (на что должно пойти 20 млрд руб). Для поддержки строительства выделяется 15 млрд руб. в качестве имущественного взноса в государственную корпорацию «Фонд содействия реформированию ЖКХ». Эти средства предназначены на капитальный ремонт и переселение граждан. Кроме того, считается, что строительство будет расти за счет средств граждан (прежде всего использование материнского капитала на приобретение квартир) и ассигнований на строительство квартир для военнослужащих – в целом примерно 146 млрд руб.

Необходимо отметить, что правительство РФ поддерживает и малый бизнес. В результате, если до кризиса малое предпринимательство развивалось достаточно медленно, то в 2009 г. наблюдался резкий рост небольших предприятий. Так, с 2001 до 2008 г. число малых предприятий увели-

чилось всего в 1,28 раз и составило 1137,4 тыс., что на порядок меньше, чем в США, в 6 раз меньше, чем в Японии, и в 5 раз меньше, чем во Франции. За 2009 г. число малых предприятий выросло на 20 % и составило 1602,4 тыс. Правда, относиться к этой цифре надо осторожно, поскольку оборот малых предприятий сократился на 9,7 %, а инвестиции упали на 26,7 % (до 346,1 млн руб.).

Для поддержки малого бизнеса государство дает субсидии на развитие, компенсирует ставки банковских кредитов, предоставляет гарантии, поддерживает инновационный бизнес, строит специальные технопарки, обучает и консультирует предпринимателей.

Наиболее болезненное воздействие на небольшой бизнес оказало повышение ставки банковских кредитов малому бизнесу до 20–22 %. Когда предприятия просчитывают возможность развиваться на такие кредитные средства, они просто отказываются от кредитования, соответственно бизнес свой либо замораживают, либо не развивают его. Поэтому правительство приняло решение компенсировать приоритетным видам бизнеса ставки до прежнего, докризисного уровня либо еще больше – 2/3 ставки банковского кредита, т. е. до 7–8 % годовых. Это вполне реальная ставка, которую предприниматель может сегодня получить, правда, не во всех регионах.

Кроме того, государство увеличило размер и количество субсидий, выдаваемых начинающим предпринимателям. Сегодня размер субсидий для начинающих предпринимателей – 200 тыс. руб., инновационным и молодежным предпринимателям – до миллиона рублей. В приоритетных видах бизнеса – до 2,5 млн руб. И даже есть субсидии 5, 20 и 50 млн руб.⁸

В программе предусмотрено создание Агентства страхования экспорта с уставным капиталом до 30 млрд руб. Еще 10 млрд власти намерены потратить на субсидии экспортоориентированным предприятиям.

В программе большое внимание уделяется реструктуризации экономики городов с одним предприятием – монополией на рынке труда. Для этого выделяется в общей сложности 10 млрд руб.

Антикризисная программа имеет и социальную направленность. В 2010 г. правительство приступило к масштабной пенсионной реформе, предусмотрена индексация социальных пособий и выплат (на 10 %).

Видимо, все вышеперечисленное позволило председателю Счетной палаты С. Степашину назвать антикризисную программу России одной из самых успешных. К сожалению, очень трудно быть столь же оптимистичным. Выход из экономического кризиса связан прежде всего с развитием реального сектора, а он как раз и не растет. Более того, крайне неприят-

⁸ См.: <http://qorod48.ru/associations/news> и <http://www.rb.ru/news/business/2010/09/21>

ным фактом стало резкое увеличение безработных. Если в 2009 г. безработица составляла 2,2 млн чел., то сейчас 6,9 млн.⁹

В современных условиях государство должно было определить долгосрочные экономические цели, выделять особые отрасли реального сектора для поддержания, что позволило бы привлечь сюда дополнительные ресурсы и удержать вложенные средства. Необходимо, чтобы государство увеличило свои вливания в экономику напрямую. Да и долю государственных инвестиций необходимо увеличить, по крайней мере, в 2 раза. Отрадно, что даже в условиях дефицитного бюджета на 2010 г. руководство страны особо подчеркнуло о сохранении всех запланированных вливаний в инновационные производства. Думается, что данные мероприятия не будут только разовыми (во время кризиса) и будут стимулировать рост частных вливаний.

Государство также должно осуществлять финансовую поддержку предприятий, которые запустили инвестиционные и инновационные проекты. Такая помощь осуществляется всеми развитыми странами путем предоставления инвестиционных грантов, льготных кредитов и принятием мер по обеспечению ускоренной амортизации основных средств и целевым финансированием НИОКР.¹⁰ Правительства таких государств, как Франция и Германия, применяют методики ускоренной амортизации основных средств. Это позволило малым и средним предприятиям увеличить оборачиваемость денежных потоков и снизить налоги на полученную прибыль.

В программе не предусмотрены государственные проекты в области инфраструктуры, что способствовало бы уменьшению безработицы в регионах, росту спроса, а следовательно и экономики страны. А ведь существует прекрасный мировой опыт выхода из затяжного и глубокого экономического кризиса с помощью таких мер. И инфраструктура российской экономики оставляет желать лучшего.

В целях улучшения финансового положения предприятий реального сектора во многих странах предоставляются налоговые кредиты, скидки с налогов, отсрочки по уплате налогов. Например в Чехии, Франции и Испании, в условиях кризиса принято решение о возмещении НДС немедленно или в течение одного месяца. Японское правительство уменьшило с 22 до 18 % ставку корпоративного налога для предприятий с годовым оборотом до ¥ 8 млн на два ближайших года. В Нидерландах была снижена ставка налогообложения с 23 до 20 % на тот же период для пред-

⁹ Прайс-Тайм. – 2010. – 23 марта.

¹⁰ Например, в Италии освобождены от налогов все затраты на проекты, связанные с повышением производительности труда.

приятый, годовая прибыль которых не превышает € 200 тыс. В Канаде был повышен уровень доходов малых предприятий, облагаемых по льготным налоговым ставкам. В нашей стране также снижена ставка налога на прибыль. Но в то же время правительство предусматривает повышение единого социального налога, что приведет к сокращению сектора малых и средних предприятий в стране.

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод, что несмотря на множество положительных моментов антикризисная программа на 2010 г., к сожалению, носит половинчатый характер. Эффективность функционирования экономики ставится в зависимость не от внутренних возможностей, а, как и раньше, от стоимости отечественных энергоресурсов на мировом рынке. Для привлечения инвесторов правительство не создает привлекательные ниши, а предпочитает сократить долю своей собственности в экономике, проводя приватизацию государственных предприятий. Станет ли это опорой для развития перерабатывающей промышленности, сельского хозяйства, отраслей высокой технологии и т. д.? Определенно нет, а потому и прогноз по выходу из кризиса российской экономики на последующие годы не очень благоприятный. Российским предприятиям необходимо обновлять основной капитал, а это требует больших средств, которых нет ни у них, ни в целом в экономике. В этих условиях непонятно, почему правительство решило оставить в резерве 56 млрд руб., тем более, что выделенные на 2009 г. средства также не были полностью освоены. В условиях нехватки денежных ресурсов это представляется неразумным.

К основным недостаткам экономической политики в кризисные годы относится и ее определенная непоследовательность. Кроме того, если в мире внутренние лаги уменьшаются, то про нас, к сожалению, этого сказать нельзя. В нашей стране весьма продолжителен лаг признания, лаг принятия политического решения. Наблюдается очень медленная реакция правительства на происходящие в экономике события, что связано с бюрократизацией систем управления. Кроме того, все ждут реакции президента или премьер-министра, никто не хочет брать на себя ответственность за решения.

Между моментом принятия решения и началом конкретных действий государственных служб, ответственных за его осуществление, тоже существует лаг, который определяется неэффективностью работы государственной машины, плохим взаимодействием ее отдельных звеньев.

Оставляет желать лучшего и исполнительская дисциплина. Так, антикризисные поручения Президента исполняются на 30 %.¹¹

¹¹ См.: Российская газета. – 2010. – 12 янв.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: ИСПЫТАНИЕ КРИЗИСОМ

Когда происходит кризис, налоговая политика объективно оказывается в центре внимания, поскольку налогообложение является наиболее чувствительным механизмом взаимодействия общества и государства. То, что казалось рациональным и справедливым на предыдущей, восходящей фазе экономического цикла, становится подозрительным и подвергается беспощадной ревизии с целью поиска соответствующих альтернатив. С другой стороны, отдельные особенности налоговых систем многих стран формировались не одно десятилетие, и очень не хочется, чтобы очередной кризис приводил к кардинальному пересмотру сложившейся практики. Но именно в кризис государство на полную мощь использует фискальную политику для поддержания платежеспособного спроса со стороны мгновенно ставших не состоятельными экономических субъектов. Основным источником финансирования резко возросших расходов – налоги. Тут же возникает проблема: как сочетать фискальную мощь налоговой системы с необходимостью использовать налоги для стимулирования будущего экономического роста. А если ставится задача одновременно попытаться преодолеть явное или даже чуть наметившееся отставание в экономическом развитии, то избежать относительно радикальных изменений в налоговой политике становится очень трудно.

Одну из первых попыток проанализировать налоговую политику в преддверии экономического кризиса 2008 г. предпринял ведущий американский эксперт в этой сфере Джоэл Слемрод (J. Slemrod).¹ Этот анализ позволяет сделать ряд следующих выводов.

1. Особое внимание следует уделить **налогообложению в сфере кредитования**. Именно расширение доступа к ипотечным кредитам в США привело к избыточному спросу на рынке жилья, что спровоцировало текущий кризис. Во многих странах финансирование сделок в кредит имеет налоговые преференции. Это стимулирует заемщиков участвовать в относительно более рискованных проектах, неудача в которых может привести к банкротству, риск которого разделяют и кредиторы. Но, если в случае юридических лиц сопутствующие этому издержки можно компенсировать за счет корректировки портфеля активов заемщика, то бан-

¹ *Slemrod J. Lessons for Tax Policy in The Great Recession / J. Slemrod // National Tax Journal. – 2009. – Vol. LXII, № 3.*

кредитование физического лица, взявшего кредит для приобретения собственного жилья, мало чем можно компенсировать с обеих сторон сделки кредитования.

С другой стороны, недостаточным является налоговое регулирование деятельности крупных финансовых организаций. В результате они активно участвовали в обеспечении этих сделок кредитования, повышая тем самым степень риска в экономике, надеясь на помощь государства в случае фиаско (известная проблема: *too big to fail*). Но они являются объектами жесткого регулирования со стороны специализированных организаций банковского надзора. Поэтому Дж. Слемрод, в частности, предлагает рассмотреть вопрос о применении так называемых налогов Пигу, которые корректируют вероятность появления отрицательных внешних эффектов, не прямо к источнику этих экстерналий, а опосредованно, через требования к капиталу банков и (или) через систему страхования вкладов. Это потребует координации действий регулирующих органов государства, отсутствие которой со всей очевидностью проявилось в ходе развития этого кризиса.

2. Примером **непредсказуемости последствий наличия в налоговой структуре рудиментов длительной эволюции системы налогообложения** может служить специальный режим личного подоходного налога с льготными ставками и оговорками – «налог на прирост стоимости» (*capital gains tax*), введенный в США еще в 1921 г. В результате преимущество получает один из видов дохода с капитала. Эффективная налоговая ставка при обложении прироста стоимости, процента и дивиденда имеет разное значение. Что и привело к искажению при распределении ресурсов в виде избыточного инвестирования в жилье накануне кризиса 2008 г. Другим последствием различий в налоговом режиме является расширение возможностей для налогового арбитража – использование преимуществ различных налоговых ставок в сделках, ведущих к сокращению общего налогового обязательства.² Бюджет несет потери, которые, в крайнем случае, придется компенсировать, вводя или увеличивая налоги, которые, по определению, искажающие. Среди субъектов обложения образуется так называемая налоговая клиентела (*tax clientele*), когда они формируют инвестиционный портфель, учитывая в первую очередь налоговые последствия сделок с ними. Если это принимает повсеместный характер, эффективная диверсификация риска не достижима. Более того, популярность у инвесторов вложений в пресловутые производные ценные

² См.: *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора. М., 1997. С. 556.

бумаги (деривативы), возможно, объясняется льготным в налоговом смысле учетом потерь по этим активам.

3. «**Налоговые гавани**». До кризиса наличие офшорных зон во многих странах, в том числе и в Европе, вызывало озабоченность исключительно у фискальных властей стран с более высокими налогами. Их оппоненты в рамках общей тенденции к максимальному дерегулированию рыночной экономики объясняли свою лояльность к «налоговым гаваням» исключительно рациональными причинами. Например, тем, что возможность использовать их услуги позволяет, с одной стороны, стимулировать деятельность местных предпринимателей в странах с высокими налогами, вынуждая понижать ставки, а с другой – не мешать производительной деятельности на территории данных стран мобильных транснациональных корпораций (ТНК). В разгар кризиса, по крайней мере, временный консенсус был достигнут, поскольку рост бюджетного дефицита в странах с высокими налогами вынудил политические власти обещать рост поступлений в казну без соответствующего роста налоговых ставок. Так, бюджетные потери, например в США, от ухода из-под подоходного налогообложения составляют до 130 млрд долларов в год.³ Причем если действия по уходу от корпоративного налога (аналог налога на прибыль) с помощью «офшоров» носят вполне законный характер, то использование их физическими лицами при уплате личного подоходного налога в основном базируется на непрозрачности из-за отсутствия доступа к информации о деятельности налогоплательщиков за рубежом.

Один из мощных инструментов учета, позволяющих минимизировать бюджетные потери при взимании налога на прибыль и его аналогов с ТНК, – распределение налогооблагаемой базы между различными юрисдикциями с учетом долей объема продаж, активов и занятости в соответствующей стране (*formula apportionment*). В результате ТНК в каждой стране платит налог только с той доли ее глобального дохода, которая образовалась именно в этой стране, и лишается стимулов использовать разницу в учете доходов и расходов, в том числе применять те или иные схемы трансфертного ценообразования.

Высказываются опасения, что использование этого метода приведет к перемещению активов из стран с высокими налогами в страны с низкими налогами. Но именно использование при расчете налоговой ответственности критериев, связанных с реальной бизнес-деятельностью, и делает его привлекательным. Насколько готовы ТНК продавать производст-

³ *Gravelle J. G. Tax Havens: International tax Avoidance and Tax Policy. National Tax Journal, Vol. LXII, № 4, P. 727.*

венные мощности в одних странах и приобретать в других, руководствуясь при этом исключительно налоговыми соображениями? Наоборот, использование подобных критериев учета позволит увеличить сборы налога на прибыль в странах с высокими налогами и уменьшить их в «налоговых гаванях». Единственная причина, почему эта методика до сих пор не используется, – ее невыгодно применять в одиночку без международной кооперации стран с высокими ставками этого налога, прежде всего США и стран-членов ЕЭС.

4. В период кризиса первоочередной характеристикой налоговой системы государства становится **гибкость** – способность быстро отреагировать на изменяющиеся экономические условия.⁴ Стимулирующая фискальная политика может осуществляться в виде встроенных стабилизаторов или в дискреционной форме. В рамках проведения дискреционной политики возникают следующие проблемы:

а. Насколько в данный период времени является гибкой предельная склонность к потреблению? Действительно ли она упадет при спаде? Если она падает, то с какой скоростью? Зависят ли темпы ее падения и в какой степени от уровня дохода налогоплательщика?

б. Какой инструмент стимулирующей фискальной политики выбрать для стабилизации при спаде? Снижать налоги или увеличивать государственные расходы? Если снижать налоги, то какие?

в. Уменьшение налоговой нагрузки подразумевает не только снижение ставки налога. Какие льготы по каждому налогу использовать и в какой комбинации, чтобы обеспечить необходимый эффект?

г. Как долго должны действовать эти меры? Будут ли налогоплательщики с учетом вышесказанного увеличивать склонности к потреблению и к инвестициям в ответ на строго ограниченные по срокам стимулы?

Такое множество актуальных вопросов объясняется очевидной непредсказуемостью, которая касается частоты и глубины фаз падения экономического цикла. Поэтому понятие «гибкость» связано прежде всего с наличием и эффективностью действия встроенных (автоматических) стабилизаторов. В налоговой части к ним относятся подоходные налоги с прогрессивной шкалой.

Механизм стабилизации заключается в том, что автоматическое снижение налоговой нагрузки не позволяет резко уменьшиться доходу субъекта после налога (чистому доходу). Расходы из этого дохода стабилизируют уровень потребления физических лиц и уровень инвестиций со

⁴ См.: *Стиглиц Дж. Ю.* Соч. С. 369.

стороны бизнеса. Это поддерживает совокупный спрос на относительно более высоком уровне в разгар кризиса.

Эффективность процесса стабилизации определяют два фактора.

Во-первых, насколько падение валового дохода отразится на падении чистого дохода, зависит от размера налоговой ставки и от степени ее прогрессивности. При пропорциональной ставке чистый доход меняется в той же пропорции, что и валовой. При прогрессивной – влияние на чистый доход меньше. Для налога на прибыль, помимо размера налоговой ставки, большое значение имеет учет налогооблагаемых убытков (taxable losses). Если нет их полного списания, то даже у пропорционального налога возникает две ставки: номинальная и нулевая. Компания, получившая убытки при спаде, сталкивается с более сильным негативным влиянием на чистый доход. Следовательно, эффективность налога на прибыль как встроенного стабилизатора зависит не только от степени прогрессивности. При нулевой ставке налог на прибыль теряет этот стабилизирующий эффект.

Во-вторых, насколько падение дохода отразится на динамике соответствующих элементов совокупного спроса, зависит от продолжительности периода падения дохода и от способности субъекта взять кредит для поддержания своих расходов. Субъекты с ограниченной кредитоспособностью целиком зависят от размера своего чистого дохода. Чем больше таких субъектов в экономике, тем актуальнее для нее действие системы встроенных стабилизаторов.

Эмпирические расчеты на примере США показывают, что за счет стабилизирующего эффекта личного подоходного налога на потребление компенсируется 14 % потерь от влияния кризиса на валовый доход. В пересчете – это компенсация 8 % потерь ВВП.⁵ Расчет эффективности налога на прибыль в этом качестве на примере Великобритании показывает, что без полного списания убытков он помогает в кризис компенсировать только 0,6 % потерь от снижения валового дохода. Если бы эта льгота присутствовала, то за счет вызванного налогом поддержания инвестиций компенсируется в среднем 6–8 % потерь валового дохода.⁶

С другой стороны, наличие возможности полного списания потерь стимулирует хозяйствующих субъектов предпринимать либо слишком рискованные проекты, либо, наоборот, довольствоваться достигнутым когда-то уровнем конкурентоспособности.

⁵ *Devereux M. P., Fuest C. Is The Corporation Tax an Effective Automatic Stabilizer? / National Tax Journal // Vol. LXII, № 3. P. 430.*

⁶ *Devereux M. P. Op. cit. P. 436.*

Очевидно, что столь скромный размер стабилизирующего эффекта ставит вопрос о кардинальном пересмотре системы налогообложения в ожидании очередного кризиса. В частности, рассматривается переход на считающуюся более стабилизирующую систему с преобладанием налогов на потребление. Но ожидать сколько-нибудь фундаментальной реформы пока преждевременно, поскольку все проводимые до сих пор опирались на местные традиции. Взимание налогов остается одним из главных символов суверенитета государства, а эффективность при реформировании требует международной кооперации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 608 с.
2. *Clausing K. A.* Multinational Firm Tax Avoidance and Tax Policy / K.A. Clausing // *National Tax Journal*. – 2009. – Vol. LXII, № 4. P. 703–725.
3. *Devereux M.P.* Is The Corporation Tax an Effective Automatic Stabilizer? / M.P. Devereux, C. Fuest // *National Tax Journal*. – 2009. – Vol. LXII, № 3. P. 429–437.
4. *Gravelle J.G.* Tax Havens: International Tax Avoidance and Tax Policy / J.G. Gravelle // *National Tax Journal*. – 2009. – Vol. LXII, № 4. P. 727–753.
5. *Slemrod J.* Lessons for Tax Policy in The Great Recession / J. Slemrod // *National Tax Journal*. – 2009. – Vol. LXII, № 3. P. 387–397.

СТАНОВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК РЕЗУЛЬТАТ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

«Любой кризис – новые возможности».
У. Черчилль

Вступление цивилизации в информационную фазу своего развития и глобализационные процессы, охватывающие во все большей степени мир в последнее время, бросают вызовы странам. В конкурентной борьбе друг с другом страны пытаются выжить, занять достойное место под солнцем. Новейшие тенденции, обусловленные постиндустриализацией и информатизацией общества, открывают странам возможности по повышению своей конкурентоспособности (КСП) и выведению экономик на качественно новую ступень развития. Инновации¹ становятся не только сакраментальным лозунгом новой эпохи, но и открывают новую страницу в экономической истории государств.

Особенно важной становится ценность инноваций в условиях глобального экономического кризиса, некоей панацеей от возможных бедствий и проблем будущего времени, подушкой безопасности для усиления потенциала и «неуязвимости» стран. Глобальный экономический кризис 2008–2009 гг. затронул страны по-разному. В настоящее время во всем мире, к сожалению, недостаточно накоплено опыта, чтобы своевременно и адекватно реагировать на его симптомы, не существует общемировых согласованных инструментов, а также совместных политических решений для его преодоления. Поэтому особая ответственность в этой связи ложится на сами государства.

Экономический кризис 2008–2009 гг. больно ударил и по экономике РФ, обнажив все болевые зоны нашей страны, явившись платой за бездумную интеграцию России в мировое экономическое пространство. Резкое снижение поступлений от экспорта энергоносителей и металлов, неудачи на фондовом рынке и в банковском секторе, проблемы с недвижимостью и в сфере ипотечного кредитования, ускоренное бегство капитала, угроза девальвации – это еще не все негативы российской экономики. Именно кризис вскрыл несостоятельность и неконкурентоспособность

¹ Инновации – прикладное применение знаний, используемое преимущественно для извлечения экономической выгоды.

российской экономики, показал, что безоблачное прошлое, опирающееся на действие встроенных стабилизаторов экономики, прошло. Сегодня без участия государства трудно преодолеть кризисные явления и выстроить траекторию устойчивого роста. Сам факт, что кризис охватил страну в момент высокой уверенности в будущем, стал в определенной степени шокирующим. В этой связи произошедший кризис должен стать одним из факторов качественного изменения характера российской экономики, подтолкнуть страну к новому этапу в ее развитии.

Необходимость перемен и свое видение стратегических задач, стоящих перед РФ, Д. Медведев изложил в статье «Россия, вперед!» от 10 сентября 2009 г., и в послании Федеральному Собранию 12 ноября 2009 г. он отметил, что за прошедший период страна мало продвинулась на пути к преодолению сырьевой зависимости, что в свою очередь тормозит инновационное развитие. Президент заявил: «Больше медлить с этим нельзя. Мы должны начать модернизацию и технологическое обновление всей производственной сферы... Это вопрос выживания нашей страны в современном мире».² Актуальность проблемы модернизации экономики страны очевидна, так как вариант развития на основе экспорта сырья, которого придерживалась Россия до мирового финансового кризиса, показал свою опасность по мере роста социально-экономических проблем в глобальном масштабе.

Российские руководители уже заявляли, что видят в кризисе часть большого сдвига в международном балансе сил. Формирующейся рыночной экономике, особенно в Азии, придется «...взять на себя задачу подорвать мировой экономический кризис», – заявил российский президент на встрече стран АТЭС в Перу в ноябре 2008 г. Эти страны могут, по его словам, «стать лидерами в посткризисный период».³ Россия при такой трансформации стремится занять достойное место в стане победивших стран.

Важно отметить, что время кризиса стало перспективным для реализации в РФ крупных инфраструктурных проектов с участием государственного капитала (строительство Западного скоростного диаметра, скоростной автомагистрали Москва–Петербург, новых взлетно-посадочных полос московских аэропортов, а также работы по подготовке к проведению зимних Олимпийских игр в Сочи и др.). Так, 18 сентября 2009 г. в Сочи на международном инвестиционном форуме «Сочи–2009» глава Минэко-

² www.kremlin.ru (Послание Федеральному Собранию РФ). 12.11.2009.

³ www.ru2uk.com (Россия и мировой экономический кризис). 05.03.2009.

номразвития Э. Набиуллина заявила: «Задвигать в дальний ящик инвестиционные планы совсем не время. Нужно видеть не только плохое, но и хорошее в кризисе... Один из очевидных уроков кризиса – нам нужны инвестиции в эффективность, в инфраструктуру, в малые и средние проекты, которые могут изменить структуру нашей экономики, повысить ее эффективность».⁴

Таким образом, значимость создания инновационной модели для российской экономики бесспорна. Именно инновации могут стать толчком для развития и усиления имиджа РФ на экономической и политической арене, тем фундаментом, который, по мнению М. Портера,⁵ усиливает конкурентные преимущества стран. Не случайно разговоры о переходе России на инновационный путь развития так широко освещаются в прессе и обсуждаются в обществе.

В целом национальная инновационная система (НИС) представляет собой совокупность взаимосвязанных институтов, предназначенных для хранения и передачи знаний, а также стимулирования деятельности в НИОКР и внедрения ее результатов в реальный сектор. С одной стороны, НИС включает в себя комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы, с другой – компании, университеты, лаборатории, технопарки и инкубаторы.

На сегодняшний день наблюдаются как позитивные, так и негативные процессы в инновационном развитии России. К позитивным факторам следует отнести:

- быстрые темпы проникновения информационных технологий (Интернета);
- высокий научный потенциал, унаследованный со времен Советского Союза;
- значительное число исследователей, приходящихся на душу населения;
- система образования и науки.

Однако существует и ряд препятствий:

- упадок российской науки;

⁴ Дмитриева К. Современные процессы в мировом финансовом хозяйстве и новые механизмы регулирования глобальной финансовой системы в период мирового экономического кризиса // Мировое и национальное хозяйство. № 3–4 (10–11). 2009; www.mirec.ru; www.exoclub.ru от 18.09.2009.

⁵ Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2006.

- нехватка новых кадров, соответствующих духу времени;
 - высокая степень монополизации экономики;
 - незначительный уровень внедрения результатов НИОКР (по данным Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам, в экономическом обороте у РФ находится 0,4 % результатов НИОКР против 70 % в промышленно развитых странах).⁶ При этом более 70 % всех изобретений в РФ направлено на поддержание или незначительное усовершенствование существующих и в большинстве своем устаревших видов техники и технологий;
 - низкая степень экономической свободы;
 - слабая государственная политика по поддержке и стимулированию инноваций;
 - высокий уровень коррупции и экономической преступности⁷
- и т. д.

Дадим вкратце основную характеристику НИС РФ с обзором ключевых проблем, тормозящих ее становление.

На сегодняшний день одной из основных проблем НИС является высокая степень ее разбалансированности: ее главные элементы – научно-техническая сфера, предприятия, инновационная инфраструктура – функционируют отдельно друг от друга. При этом реальный сектор не ориентирован на использование результатов отечественных НИОКР, а уровень инновационной активности в промышленности крайне низок – 9,7 % в 2007 г. (для сравнения: в Греции – 27 %, во Франции – 46 %, в Германии – 66 %).⁸ Непропорциональность развития звеньев НИС можно объяснить тем, что сильным базовым факторам КСП (природные, трудовые, интеллектуальные ресурсы) противостоят слабые инфраструктурные факторы (финансовая система, корпоративное и государственное управление, технологическая инфраструктура). В этой связи важно не допустить ослабления базовых факторов и принять меры по усилению инфраструктурных параметров.

Важным показателем, демонстрирующим отношение государства к проблемам технологического развития, выступает «уровень автономно-

⁶ Власкин Г.А. Инвестиционно-технологическое взаимодействие России и Евросоюза в условиях кризиса // Новости науки и технологий. 2009. № 4 (13). <http://belisa.org.by>

⁷ Кафатуллин Т., Самарин И. Развитие инновационной системы России // Мировое и национальное хозяйство. 2009. № 2 (9). www.mirec.ru

⁸ www.gks.ru

сти инновационного процесса».⁹ Данные позволяют сделать следующие выводы. Страны – мировые инновационные лидеры (США, Япония), генерирующие новые знания, – имеют высокий уровень автономности инновационного процесса. Индустриально развитые страны Европы и крупные развивающиеся экономики (Китай, Индия), активно заимствующие инновации, имеют средний уровень. Страны, односторонне развитые, испытывающие острую потребность в модернизации для преодоления накопленных структурных диспропорций (в их числе и РФ), имеют низкий уровень автономности инновационного процесса. Другими словами, в этих странах существует отрыв от реальных запросов внутреннего рынка и возможностей контрагентов в освоении инноваций.

Одним из ключевых условий формирования конкурентоспособной НИС является повышение общеобразовательного и профессионального уровня рабочей силы страны. России угрожает опасность утраты этого важного преимущества, созданного за десятилетия продуманной образовательной политики в СССР, – в последние годы наблюдается повсеместное ослабление кадрового потенциала российской науки. Численность персонала, занятого НИОКР, в 1995–2006 гг. снизилась на 23,9 %, а количество исследователей уменьшилось за тот же период на 34,9 %. В 2007 г. на 10 тыс. занятых в РФ приходилось всего 69 исследователей (для сравнения: в Финляндии – 166 чел.).¹⁰ Отмеченные обстоятельства дополняются также тенденцией занижения стоимости рабочей силы, особенно высшей квалификации, что приводит к общей деградации отечественного научного персонала и утечке мозгов.

Еще одну серьезную проблему представляет недооценка фундаментальной науки как базового компонента НИС. Дело в том, что современная научно-исследовательская база России находится в весьма тяжелом положении. В 2007 г. доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, не превышала 8,5 %. Вместе с этим, согласно данным ЦЭМИ РАН, за 1998–2003 гг. доля средств, выделяемых в РФ на развитие науки в общем объеме ВВП, выросла на 75 % и составила 1,28 % (в 2007 г. данный показатель составил лишь 1,12 %¹¹). Однако,

⁹ Уровень автономности инновационного процесса представляет собой коэффициент, отражающий удельный вес государственных расходов в общем объеме финансирования инновационной деятельности. Шкала оценок предусматривает следующие пороговые значения: более 30 % – низкий уровень автономности; менее 15 % – высокий уровень; средний уровень автономности формируют национальные экономики, имеющие промежуточные значения.

¹⁰ www.gks.ru

¹¹ www.gks.ru

несмотря на это, Россия далека от показателей ведущих стран мира (в странах ЕС – в среднем 1,8 %, в США – 2,62 %, в Японии – 3,39 %, в Израиле – более 4 %).

Помимо этого, проблемой остается не только неудовлетворительное общее состояние научно-исследовательской базы в стране, но и ограниченное число фирм-инноваторов. С 2000 г. их удельный вес в общем числе организаций ежегодно не превышает в среднем 10 %. Отставание в области новых технологий, используемых в производственных процессах, продолжает нарастать. Не стал фактором инновационной активности в России и малый бизнес: на долю малых предприятий приходится всего 1 % выданных в России патентов.¹²

Инновационная пассивность российских предприятий характеризуется, прежде всего, высокой степенью зависимости от их ресурсной силы, формы собственности и факторов концентрации производства и конкуренции. О стратегической слабости отечественных компаний свидетельствует и тот факт, что российские инновационно активные предприниматели, как правило, не стремятся к выходу на зарубежные рынки, а фирмы не ориентированы на использование современных зарубежных технологий.

По-прежнему важнейшей проблемой развития НИС остается формирование и реализация стратегии защиты отечественной интеллектуальной собственности. Особо актуальна данная проблема в реальном секторе страны. Общемировая тенденция в данной сфере состоит в том, что в настоящее время ведущие государства, обеспечивая патентную защиту внутри страны, активно стремятся выйти на другие рынки. Россия же утрачивает позиции и на своем внутреннем рынке. Так, в 2001–2005 гг. число заявок от отечественных компаний на получение патентов сократилось на 4 %, а на товарные знаки – на 50 %. При этом количество обращений от иностранных предприятий на получение патентов в РФ увеличилось на 65 %, а по товарным знакам – на 55 %. Таким образом, с одной стороны, отсутствует надежная защита наших разработок за рубежом, с другой – из-за экспансии западных компаний происходит блокирование аналогичных российских инноваций патентами иностранных компаний на российском рынке. По оценкам представителей Роспатента, только на экспорте незапатентованного военного оборудования и техники Россия теряет ежегодно 5–6 млрд дол. (что сопоставимо с нашими ежегодными поставками военной техники).

¹² www.gks.ru

Определенные шаги в плане улучшения защиты прав интеллектуальной собственности, безусловно, принимаются, но их недостаточно. Так, можно отметить принятие IV части ГК об интеллектуальной собственности, мероприятия по защите авторских прав и др. Так, ФЗ-284 «О передаче прав на единые технологии» от 25.12.2008 дал возможность институтам РАН, университетам и другим научным структурам продавать технологии, которые были разработаны по заказу государства, но так и не доведены до стадии продукта. Дело в том, что ранее инновационные разработки, созданные на бюджетные деньги, полностью оставались в собственности государства и часто простаивали и морально устаревали, так как государство как собственник далеко не всегда могло их эффективно использовать. Подобный механизм коммерциализации интеллектуальной собственности уже давно успешно функционирует во многих развитых странах (США, Великобритании и др.). Подозрительным является лишь факт, что деньги от продажи технологий будет получать не сам разработчик, а соответствующий бюджет, финансировавший заказ, а вознаграждение разработчика «будет определяться отдельным постановлением правительства» (при этом, какова технология определения вознаграждения, неизвестно).

Необходимо упомянуть, что в России попытки активизировать государственную инновационную политику предпринимались с середины 1990 гг. – от разработки в 1996 г. «Концепции промышленной политики» до «Основных направлений политики РФ в области инновационной системы на период до 2010 г.» и «Стратегии РФ в области развития науки и инноваций на период до 2010 г.». Тем не менее требуемая нормативно-правовая база в этой сфере все еще не сформирована, а существующие документы носят достаточно общий характер, и проводимая в России инновационная политика в целом остается неэффективной. В последние годы не более 10 % экономического роста в стране обеспечивалось за счет увеличения производства в высокотехнологичных отраслях (в развитых странах – около 60 %).

Указанные проблемы на практике могут быть решены лишь в том случае, когда формирование экономики инноваций на основе конкурентоспособной НИС станет центральным вектором государственной политики. При этом существенное влияние на реализацию данной стратегии могут оказать инновационные проекты государственного значения (в том числе осуществляемые в форме государственно-частного партнерства), а также создаваемые в стране инновационно-технологические центры и технопарки, центры трансфера технологий на базе университетов и научных центров РФ, венчурные фонды.

Тем не менее создание государственных венчурных фондов не решает всех проблем развития НИС РФ, поскольку они, как правило, стимулируют лишь одну составляющую инновационной экономики – малый бизнес. Для того чтобы научно-технические решения, предложенные малыми предприятиями, были масштабно реализованы, необходимы заинтересованность и спрос на подобные разработки со стороны крупного и среднего бизнеса. В развитых странах это широко реализуется через систему венчурных фондов, создаваемых корпорациями. В России же подобная практика распространения не получила, что объясняется высокой монополизацией рынков, а также преобладанием в производстве и экспорте продукции сырьевых отраслей.

Описанный перечень проблем и факторов, препятствующих развитию НИС России, их сложность и масштабность дает основание говорить о том, что единовременный «скачок» в инновационном направлении невозможен. Тем не менее Россия все еще обладает значительным научно-техническим потенциалом, и прежде всего это относится к фундаментальным исследованиям. По данным Института научной информации США (Institute for Scientific Information), Россия «экспортирует» знаний почти в полтора раза больше, чем их «импортирует». Примечательно, что при существенно более низком бюджетном финансировании научных исследований в РФ по сравнению с США, ЕС и некоторыми развивающимися странами, результативность научных исследований в нашей стране оценивается как высокая. Но ситуация резко ухудшается, когда речь заходит о прикладных научных исследованиях.

Оценка ситуации на мировом рынке высоких технологий показывает, что Россия способна достаточно успешно конкурировать на нем примерно по 10–15 макротехнологиям из 50-ти. Более того, исследования, проведенные в Институте экономики РАН, показали, что около 2/3 мировых новаций в XX в., внедренных в экономику развитых стран, было реализовано на основе достижений российской фундаментальной науки. Поэтому несмотря на то, что перспективы развития НИС до сих пор остаются неясными, они напрямую будут зависеть от адекватности комплекса правительственных мер в сфере инновационной политики.

Таким образом, перед Россией стоит непростая задача по коренному преобразованию системы и сознания людей. Выступая на Санкт-Петербургском экономическом форуме в июне 2008 г., Д. Медведев заявил о необходимости и важности обеспечить переход России на инновационную модель развития и к 2020 г. войти по объему экономики в пятерку веду-

ших стран мира. Весьма претенциозное заявление. Что же мы имеем в настоящее время? Так, доля РФ на мировом рынке гражданской наукоемкой продукции составляет всего 0,3 % (при этом доля США – 36 %, Японии – 30 %).¹³ Доля производимой инновационной продукции в экономике РФ оценивается в 4–5 % ВВП против 30–35 % в промышленно развитых странах. Пессимистично и крайне низко оценивает позиции и перспективы РФ EIU (Economist Intelligence Unit), впервые опубликовавший индекс глобальных инноваций два года назад. «Россия вместе с Бразилией по развитию инноваций отстали в период с 2002 по 2006 гг. Эта же тенденция продолжится и в 2009–2013 гг. В России снизились и инновационная конъюнктура, и количество выдаваемых патентов», – говорится в докладе EIU.¹⁴ Эту же информацию подтверждает и Международный фонд информационных технологий и инноваций. Среди 40 стран по рейтингу инновационности экономики Россия занимает лишь 35-е место.¹⁵

Несмотря на столь негативные отклики в западной печати, альтернативы инновационному развитию не существует. Россия в последнее время предприняла ряд правильных, на наш взгляд, действий в данном ключе. В частности, в июне 2009 г. была создана президентская комиссия по модернизации и технологическому развитию РФ, выделены ключевые приоритетные сферы модернизации экономики, созданы госкорпорация «РОСНАНО», Российская венчурная компания и другие структуры.¹⁶ Обещано выделение фантастических средств на поддержку инновационных проектов, одобрено создание инновационного центра Сколково (иннограда, называемого в прессе русской Силиконовой долиной)¹⁷ и т. д.

Для решения и воплощения в жизнь столь амбициозных задач, особенно в условиях посткризисного периода, необходимы широкомасштабное заимствование зарубежных технологий, привлечение прямых зарубежных инвестиций и другие формы инвестиционно-технологического взаимодействия. В частности, по расчетам экспертов Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, для модернизации российской

¹³ www.cis.minsk.by (Исполнительный комитет СНГ).

¹⁴ www.runtech.ru

¹⁵ *Власкин Г.А.* Инвестиционно-технологическое взаимодействие России и Евросоюза в условиях кризиса // *Новости науки и технологий.* 2009. № 4 (13). <http://belisa.org.by>

¹⁶ www.kremlin.ru

¹⁷ *Nurturing the next generation of computer geeks* // *St. Petersburg Times.* 2010. 03.08.

экономики может потребоваться приобретать за рубежом до 60 % современных технологий.¹⁸

Возможность использования внешнего фактора для ускорения процессов модернизации и перевода РФ на инновационные рельсы развития подтверждается историческими примерами подъема экономик Японии и Китая. Кроме того, положительный опыт стран ЕС и США по реализации программ инновационного развития может быть с определенными оговорками использован и на российской почве.

В настоящее время инвестиционно-технологическое взаимодействие РФ, ЕС и США с точки зрения модернизации российской экономики пока находится на недостаточно высоком уровне, хотя применительно к странам ЕС мы добились больших успехов, нежели в отношениях с США.

В частности, страны ЕС сохраняют лидерство по накопленным инвестиционным вложениям в российскую экономику – более 70 % от общего объема иностранных капиталовложений.¹⁹ Так, по данным Госкомстата, в первом полугодии 2010 г. первое место по объему инвестиций занимала Германия, далее следуют Нидерланды и Кипр. США среди десятки основных стран-инвесторов заняли лишь последнее место.²⁰ Однако цифры не отражают в полной мере качества поступающих капиталов. При расчетах получается, что удельный вес инвестиционной продукции в суммарном импорте из европейских стран за последние годы упал с 70 до 49 % несмотря на общий рост импорта в 7,5 раза. Если проанализировать структуру иностранных инвестиций в РФ по отдельным странам-инвесторам, то можно прийти к выводу, что доля американских и европейских инвестиций в производство высокотехнологичных и наукоемких товаров более чем скромна.

Тем не менее наблюдаются и положительные моменты в инвестиционно-технологическом взаимодействии РФ, ЕС и США, усиление технологической наполняемости инвестиционного сотрудничества. Европейские компании стали больше вкладывать свой капитал в такие сферы российской экономики, как обрабатывающая промышленность, транспорт и связь. В настоящее время в этих отраслях работает уже около 40 % прямых иностранных инвестиций. Активно подписываются и поддерживают-

¹⁸ Власкин Г.А. Инвестиционно-технологическое взаимодействие России и Евросоюза в условиях кризиса // Новости науки и технологий. 2009. № 4 (13). <http://belisa.org.by>

¹⁹ Там же.

²⁰ www.gks.ru

ся российским правительством проекты в приоритетных областях экономики. Например, в 2009 г. была подписана целая серия российско-германских соглашений о намерениях, предполагающая реализацию на территории РФ таких крупных высокотехнологичных проектов, как создание центра международной логистики и строительство СП по производству локомотивов. Развивается сотрудничество России и ЕС в космической сфере (совместный проект «Союз») и т. д.

Усиливается интерес европейских и американских компаний к сотрудничеству с российскими организациями, обладающими высоким научно-техническим потенциалом. Так, услуги аутсорсинга в сфере НИОКР, предоставляемые отечественными компаниями зарубежным производителям, составляют сегодня наиболее перспективный сегмент российского рынка аутсорсинга.²¹ Во время визита Д. Медведева в июне 2010 г. в США было подписано соглашение между Массачусетским технологическим институтом (MIT) и фондом «Сколково» о сотрудничестве в области образования и исследований. В соответствии с соглашением, MIT и фонд «Сколково» совместно определяют возможности для MIT заниматься образованием и научной деятельностью в сотрудничестве с ведущими университетами и исследовательскими институтами России. Среди вариантов сотрудничества – создание сети совместных научных лабораторий, в которых будут работать исследователи из MIT и России, а также создание нового образовательного учреждения в подмосковном Сколково. MIT также рассматривает возможность вхождения в фонд «Сколково» в качестве одного из партнеров. После принятия окончательного решения о реализации того или иного направления детальное соглашение должно быть подписано в течение первого квартала 2011 г.²²

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы. В настоящее время развитие инноваций в России пока находится на ранней зачаточной стадии, хотя необходимость создания инновационной системы уже не обсуждается. Программы инновационного развития строятся пока в духе декларативности и рекомендаций. Также можно отметить крайне низкую ликвидность инновационных предприятий, невысокую активность и технологическую наполняемость инвестиционно-технологического взаимодействия с нашими европейскими и американскими партнерами. Тем не менее вектор инновационных преобразований запущен. И, как отмечал вице-президент РАН, академик А. Некипелов на научной сессии собрания

²¹ <http://belisa.org.by>. 14.01.2010.

²² www.i-gorod.com (официальный сайт фонда развития иннограда в Сколково).

РАН в декабре 2008 г., «кризис (а мы от себя добавим и посткризисный период) – период освобождения от прежней оболочки, устаревших институтов, устаревшей модели развития».²³ Дальше жить по-старому уже нельзя. Интеллектуальный капитал становится главной составляющей, формирующей экономическое благополучие страны и ее КСП на международной арене.

²³ *Власкин Г.А.* Инвестиционно-технологическое взаимодействие России и Евросоюза в условиях кризиса // *Новости науки и технологий.* 2009. № 4 (13). <http://belisa.org.by>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКИМИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИМИ КОМПАНИЯМИ

Ни для кого не секрет, что Россия является обладательницей большого количества всевозможных природных ресурсов и резервов во всех отраслях народного хозяйства. Мировой экономический кризис оказал существенное влияние на экономическое развитие предприятий и организаций не только малого бизнеса, но и среднего, и крупного. И до сих пор руководство многих предприятий продолжает искать пути выхода из сложившейся кризисной ситуации, а также, по возможности, преодолеть ее последствия. Важной задачей при этом является осуществление указанного процесса с наименьшими затратами и потерями по сравнению с теми, что были понесены организациями в предыдущие экономические кризисы, а также сформировать заделы перспективного развития на будущее.

В качестве потенциального варианта развития руководство страны предлагает бизнесу всестороннее использование концепции модернизации предприятий различных отраслей, в том числе и металлургической промышленности.

Однако для претворения в жизнь концепции необходимо понимать разницу между модернизацией и инновацией производства. В СМИ эти понятия часто используются как синонимы, в то время как они имеют существенные различия.

В рамках настоящей статьи модернизация рассматривается как процесс формирования в рамках конкретного государства и в заданных исторических обстоятельствах нового общества без привязки к внешним стандартам и каким-либо странам, принятым в качестве образцов, в результате чего формируются новые социальные, экономические и иные институты общества [5].

Инновация включает в себя две основные составляющие: *во-первых*, вложение средств в экономику, обеспечивающее смену техники и технологии; *во-вторых*, новая техника, технология, являющаяся результатом достижений научно-технического прогресса. Определяющим фактором инновации является развитие изобретательства, рационализации, появление крупных открытий [2].

Таким образом, многие эксперты (С.Э. Пивоваров, И. Пономарев, М. Ремизов и др.) сходятся во мнении, что процесс осуществления модернизации должен осуществляться комплексно на нескольких уровнях: мак-

роуровне (т. е. национальных экономик и отраслей) и уровне отдельных предприятий и комплексов, что включает решение таких вопросов, как:

- выбор стратегии развития национальных экономик и отраслей;
- на их основе формирование стратегий развития организации;
- изучение конкурентной среды функционирования организации;
- осуществление переподготовки специалистов и подготовку их к работе в новых условиях хозяйствования;
- осуществление реорганизации и реструктуризации организаций, нацеленное на повышение конкурентоспособности и устойчивости организаций;
- проведение реинжиниринга бизнес-процессов с целью повышения эффективности работы не только на новых видах оборудования, но и с использованием новых технологий;
- проведение всестороннего технического и технологического перевооружения предприятий и организации различных отраслей экономики страны;
- формирование качественно новой инфраструктуры, способствующей созданию рабочих мест.

Начало процесса модернизации уже положено в некоторых отраслях экономики, однако он еще далек от широкомасштабного претворения в жизнь и требует значительных усилий со стороны государственных органов власти.

Так, одной из стратегически важных отраслей, вносящих существенный вклад в развитие экономики РФ, является металлургическая отрасль. С целью осуществления дальнейшего развития отраслей промышленности РФ (металлургический, топливно-энергетический, оборонно-промышленный комплексы, строительство и транспорт и др.) и их модернизации разрабатываются увязанные между собой и с другими документами стратегического развития страны: Стратегии развития металлургической промышленности,¹ Проект стратегии развития тяжелого машино-

¹ Стратегия развития металлургической промышленности Российской Федерации до 2020 г. подготовлена Минпромторгом России и другими заинтересованными ведомствами исполнительной власти на базе утвержденной приказом Минпромэнерго России от 29 мая 2007 г. № 177 «Стратегии развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2015 года» во исполнение поручения Правительства Российской Федерации (протокол совещания у Председателя Правительства В.В. Путина от 24.07.2008 № ВП-П9-13пр «О мерах по развитию черной металлургии и обеспечению металлопродукцией внутреннего рынка») в соответствии с методическими указаниями и прогнозными макроэкономическими показателями Минэкономразвития России. <http://www.minprom.gov.ru/activity/metal/strateg/2>

строения на период до 2020 г. (разработанный Минпромторгом РФ) и иные документы [8].

Основным требованием Стратегии развития металлургической промышленности является качественное улучшение показателей функционирования металлургической отрасли с учетом комплексной поддержки со стороны государства, модернизации технологий производства и управления, развития инновационных продуктов. Следование представленной стратегии ставит своей целью повышение конкурентоспособности отрасли в мировой рыночной среде.

В Стратегии заложены основные механизмы инновационного развития отрасли, способствующие достижению поставленных целей в среднесрочной и долгосрочной перспективе: повышение энергоэффективности технологий с одновременным сокращением энергозатрат на производство продукции (на 15,5 %) и прекращением использования экологически вредных и неэффективных производств, увеличение доли электростали (до 34 % против 27 %).

Проект Стратегии развития тяжелого машиностроения предусматривает увеличение объемов реализации продукции тяжелого машиностроения к 2020 г., в сравнении с 2009 г., в среднем по отрасли почти в 2,5 раза с одновременным увеличением более чем в три раза потребления металлопродукции. Реализация мер по совершенствованию производства позволяет прогнозировать поступления в бюджет в период 2010–2020 гг. в объемах около 21 млрд руб.

Благодаря формированию стратегической политики развития металлургии, к 2020 г. прогнозируется сокращение доли импортной продукции на внутреннем рынке до уровня в 43 %, т. е. более чем на 20 %, с одновременным увеличением занятости квалифицированного персонала на 60 %.

Формирование стратегий развития организаций требует учета не только факторов внутренней среды функционирования организаций, но и особенностей взаимоотношений бизнеса с внешней средой, прежде всего с государственными структурами, которые оказывают существенное влияние на развитие металлургической промышленности.

Так, с участием государства в металлургии уже сформированы проекты, направленные на создание инновационной продукции, которые, однако, финансируются в рамках выделенных лимитов. В результате получается, что собственные средства компаний, затраченные на реализацию таких проектов почти в 2 раза меньше бюджетного финансирования. При этом требование для получения последнего состоит в том, что результа-

тивность от проектов должна в несколько раз превышать размеры государственного инвестирования. Так, при затратах государства в размере 650 млн руб. в 2011 г. доходы от продаж инновационной продукции должны составить приблизительно 3,5 млрд руб. Для достижения указанных показателей руководителям предприятий, работающих в металлургической отрасли, необходимо постоянно изучать конкурентную среду, в которой они осуществляют свою деятельность. Ведь инвестиционные проекты в этой отрасли промышленности, как правило, весьма значительны, а сроки окупаемости не столь быстры, как в других отраслях. Укреплению конкурентных позиций металлургических компаний способствует увеличение активов компаний, объемов производства продукции за счет проведения операций по слиянию и поглощению других компаний, в том числе и на международном рынке.

Так, например, слияние в марте 2007 г. компаний Русал и СУАЛ, а также глиноземных активов Glencore, в рамках UC Rusal позволило объединенной компании увеличить долю на мировом рынке алюминия до 12 % и глинозема – до 15 %. В настоящее время компания ведет операции в 19 странах мира [6].

Процесс приобретения активов в черной металлургии стимулируется потребностью в создании полного технологического цикла в рамках холдингов, обострившейся в связи с ростом мировых цен на железорудное сырье. В частности, приобретение Мечелом компаний Якутуголь и Эльгауголь позволило ему существенно усилить позиции на рынке. Этим же обстоятельством объясняется интерес Магнитогорского металлургического комбината (ММК) – единственной на сегодняшний день сталелитейной компании, не обладающей необходимым для производства сырьем – к железорудным и угольным активам.

Учет высокой активности на мировом рынке сделок M&A стимулирует российские компании к географической диверсификации бизнеса. Например, крупные сделки на североамериканском рынке в 2007 г., проведенные Evraz Group (в январе купившей Oregon Steel, а в декабре – Claymont Steel), стимулировали Норильский никель расширить операции за рубежом путем приобретения американской OM Group и канадской Lion Ore.

Конкурирующие предложения Металлоинвеста и UC Rusal в отношении активов Норильского никеля в конце 2007–начале 2008 г. стали основными факторами роста стоимости активов компаний ГКМ [6].

Металлургические организации стараются проводить переподготовку специалистов и подготовку их к работе в новых условиях хозяйствования. Так, например, в Череповце на курсах предпринимательства, финан-

сируемых ОАО «Северсталью», прошли обучение 1000 чел., а в 2010 г. планируется прием еще 700 слушателей [6].

Техническое перевооружение и переоснащение способно решить множество вопросов на внутреннем рынке РФ, например: проблему импортозамещения продукции, на приобретение которой уходит значительная часть валютной выручки организаций; стимулировать развитие российских потребителей, которые ранее не могли развиваться либо из-за отсутствия отечественной продукции, либо из-за ее высокой стоимости; сформировать новые виды производств, которые ранее не существовали на внутреннем рынке.

Например, в 2005–2006 гг. стоимость нефти рекордно возросла и стала превышать уровни в 50, 60 и даже 70 долларов за баррель, немного позже стали также лавинообразно расти и цены на прокат. В результате резко возрос спрос на приобретение труб основными экспортерами нефти «Газпромом» и «Транснефтью», которые вынуждены были приобретать необходимые им трубы за рубежом на значительные средства в связи с тем, что аналогов в российском производстве не было (ни по классу прочности, ни по техническим характеристикам, в том числе по длине и размеру труб).

Руководству металлургических компаний стало понятно, что быстрое привлечение дополнительных инвестиций в техническое перевооружение и переоснащение способно не только принести их быструю окупаемость, но и повысить конкурентоспособность компаний на внутреннем рынке.

Простое решение о приобретении современного импортного оборудования и установке его на собственных производственных мощностях не могло быть осуществлено из-за ряда ограничений, в частности стальной лист необходимой ширины в $1420 \times 77 \text{ мм} = 4,461 \text{ м}$ в России на тот момент не производился. А его покупка за рубежом (например в Германии) делала экономически не оправданным развитие работ по импортозамещению. Для производства в России стального листа пятиметровой ширины нужно было фактически построить целый металлургический завод – стан для проката таких листов (стан-5000) и машину для непрерывного литья заготовок для него (МНЛЗ). В результате, требуемые инвестиции превышали 2 млрд долларов.

Заявления о строительстве стан-5000 сделали две трубные (ОМК, ТМК) и три сталелитейные компании (ММК, «Северсталь» и «Металлоинвест»). Так, ММК намерены осуществить инвестиции в 57,2 млрд руб.

в период с 2006 по 2010 гг., НЛМК – в размере 114,4 млрд руб. в течение 2007–2011 гг. [6]. Совокупная мощность заявленных проектов в два-три раза превышала внутрироссийские потребности, что привело к жесткой конкуренции.

В «Металлоинвесте» для занятия сформировавшейся ниши хотели построить стан-5000 на комбинате «Уральская сталь» (бывший Орско-Халиловский комбинат НОСТА) в Новотроицке, а рядом возвести завод по производству труб большого диаметра. Однако вскоре, оценив собственные компетенции, руководство организации отказалось от этих намерений. Однако на «Уральской стали» начали масштабную реконструкцию электросталеплавильного производства и толстолистового стана-2800.

В ТМК, оценив уровень конкуренции, было принято решение об осуществлении инвестиций в профильное производство труб большого диаметра, а не в стан-5000. О закупке листовой заготовки (штрипса) договорились с Магниткой. В ноябре 2008 г. на Волжском трубном заводе, входящем в ТМК, был пущен новый цех по производству прямошовных одношовных труб большого диаметра мощностью 600 тыс. тонн. Продукцию этого цеха сразу же стали покупать «Газпром» и «Транснефть».

Самую оригинальную и дешевую стратегию по техническому перевооружению избрала «Северсталь». Еще в начале 2000-х она купила старый неисправный стан-5000 в Колпине, построенный еще в 1970-е и заточенный на выпуск судового листа. В середине 2000-х компания заявила о планах развития в Санкт-Петербурге двух крупных инвестиционных проектов. Первый был нацелен на доводку недостроенного в советские времена Ижорского трубного завода по производству труб большого диаметра. Второй – на реконструкцию листопрокатного цеха № 3 (стана-5000) в Колпино (Санкт-Петербург). Оба проекта были завершены в 2008 г., общий объем инвестиций составил около 600 млн долларов. Сейчас компания исправно получает заказы на трубы большого диаметра для строящегося газопровода Бованенково–Ухта. К сожалению, этот проект имеет и определенные минусы – невысокая производительность поддержанного немецкого оборудования и ограничения по классу прочности производимой на нем трубы. Основным достоинством является низкий уровень инвестиций, затраченных на перевооружение.

Лидер российского рынка труб большого диаметра – ОМК, обладая трубными и сталепрокатными компетенциями (входящий в группу Выксунский завод), уже в 2005 г. ввела в строй линию мощностью 450–

500 тыс. тонн по производству одношовных труб диаметром 1420 мм самых высоких классов прочности. А общие мощности ОМК по трубам большого диаметра оцениваются в 2 млн тонн. Строительство стан-5000 компания еще продолжает, но оно осуществляется с переносом сроков из-за начавшегося экономического кризиса. Тем не менее запуск стана-5000 намечен на II квартал 2011 г. [4].

Однако принципиальным моментом технического перевооружения является распространение опыта на те сферы производства, где разработка проектов более сложная, а финансирование менее доступное, например для производства сортового (длинного или строительного) проката, такого как современные рельсы для скоростного железнодорожного транспорта, или налаживание производства проката для нужд современного автомобилестроения. Практически все гранды мирового автопрома, пришедшие на российский рынок, заинтересованы в локализации производства автокомпонентов. Однако завоевать их уважение и получить контракты гораздо сложнее, чем стать поставщиками АвтоВАЗа, ГАЗа и КамАЗа с их стандартными требованиями к качеству металла. В этом может помочь сертификация производства продукции согласно международным стандартам качества. Примером деятельности российских производителей в этом направлении может служить работа НЛМК в Калужской области по достройке купленного у «Макси-групп» Калужского научно-производственного электрометаллургического завода, продукция которого будет ориентирована на строительный и автомобильный рынки Центральной России. ММК планирует в следующем году запустить стан-2000 холодной прокатки мощностью 2 млн тонн продукции в год. Такой проект обойдется ММК примерно в 1,5 млрд долларов, стан будет выпускать холоднокатаный и оцинкованный прокат для автомобильной промышленности, а также для производителей бытовой техники и для строительной отрасли, что послужит важным конкурентным преимуществом для компании, поскольку в России современных станов холодной прокатки нет [4].

К сожалению, пока не происходит формирование качественно новой инфраструктуры, способствующей созданию рабочих мест, а металлургические компании вынуждены реализовывать антикризисные программы, частью которых является сокращение затрат на персонал [3]. В результате происходит сокращение численности персонала и рассчитывать на восстановление его до докризисного уровня не приходится. И хотя руководители многих организаций считают эти меры по сокращению численности персонала крайними, тем не менее в таких организациях, как «Северсталь

русская сталь», фактическое снижение численности с 1 октября 2008 г. по 31 декабря 2009 г. составило по дивизиону порядка 19 %, а на металлургическом заводе «Петросталь» – 600 чел. И это лишь некоторые примеры. Прием же новых сотрудников осуществляется выборочно по конкретным специальностям и проектам.

Таким образом, установлено, что реализация инновационной политики в организациях не возможна без всесторонней поддержки государственных структур не только в плане разработки и совершенствования законодательной базы, но и выступления государства в роли основного покупателя производимой металлургическими компаниями продукции. Кроме того, использование инновационных технологий и перевооружение имеющихся производств должно привести к формированию совершенно новых экономических и социальных подходов в управлении ресурсами. Простое сокращение персонала не является оптимальным вариантом решения проблем, но должно быть частью программы по повышению квалификации всех имеющихся человеческих ресурсов в компаниях.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Антушевич Ю.* Хватит консперироваться // Эксперт. № 25, 2010. С. 32–36.
2. *Борисов А.Б.* Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
3. *Вильде Т.* Стальная закалка // Эксперт. № 25, 2010. С. 28–30.
4. *Лебедев В., Сиваков Д.* Они сделали это // Эксперт. № 27, 2010. С. 36–40.
5. Модернизация России как построение нового государства. Независимый экспертный доклад / Пономарев И., Ремизов М., Карев Р., Бакулев К. М., 2009. – <http://www.polit.ru/dossie/2009/10/29/mrkpng.html>
6. Основные тенденции развития российской металлургической отрасли // Известия металлургии. Отраслевое информационно-аналитическое агентство мониторинга. 11.03.2008. 13:03 <http://www.metallpress.ru/news/news187.html>
7. *Пивоваров С.Э.* Модернизация предприятий, организаций и комплексов // Ученые записки Международного банковского института. Вып №1 (1). Экономика России в глобальном мире, 2002. С.102–110.
8. Стратегия развития металлургической промышленности Российской Федерации до 2020 года подготовлена Минпромторгом России <http://www.minprom.gov.ru/activity/metal/strateg/2>

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА РАЗЛИЧНЫЕ ОТРАСЛИ И СФЕРЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Процесс развития мирового экономического кризиса начался с возникновения проблем в экономике США, связанных с банкротством крупнейших национальных корпораций. Эти проблемы потянули за собой шквал падения ликвидности во всех странах.

Также как и в США, в России кризис изначально ударил по финансовой сфере. Это отразилось на снижении биржевых индексов, потере доверия в банковской сфере и, как следствие, снижении межбанковского кредитования и увеличении кредитных ставок. Первыми банки начали испытывать проблемы, связанные с наличностью и получением длинных денег, в частности в сфере ипотечного кредитования и долгосрочных кредитов.

В ответ банки с целью повысить надежность банковских операций разработали ряд мер, таких как:

- повышение процентных ставок по кредитам;
- ужесточение требований к получению кредита и уменьшение размеров кредитов, выдаваемых частным лицам и малому бизнесу;
- многие банки в ряде случаев потребовали досрочного погашения кредитов;
- значительное сокращение величины межбанковского кредитования;
- приостановка платежей.

Государством в целях поддержки банковского сектора были выделены денежные средства на укрепление финансового положения крупнейшим банкам России: «Сбербанку», «ВТБ», «Газпромбанку». Кроме того, часть банков получила беспроцентные кредиты, а ВЭБ обязали открыть кредитные линии для гипермаркетов.

Однако этих мер было недостаточно и назвать их высокоэффективными довольно сложно. Прежде всего потому, что денежные средства, направленные на поддержку банковского сектора, в итоге получили банки, и без того довольно крепко стоящие на ногах, а остальные вынуждены бороться с кризисом самостоятельно в условиях жесткой конкуренции. А передача деятельности по предупреждению банкротства банков Агентству по страхованию вкладов, по мнению большинства экономистов, приведет к национализации проблемных российских банков.

Таким образом, изначально кризис в России ассоциировался именно с катастрофическим падением цен на акции крупнейших российских предприятий. Однако все описанные выше меры очень быстро сказались на финансовых возможностях российских компаний, которые в итоге практически потеряли доступ к кредитам. Причем в большей степени пострадал средний бизнес, не обладающий таким запасом прочности, как у крупных предприятий, способных оптимизировать систему затрат или вычеркнуть из своего бизнес-портфеля некоторые проекты, и уже не настолько гибкий, как малый бизнес, в силу своей адаптивности способный подстроиться к высокой динамике неблагоприятных внешних изменений.

Анализ влияния кризиса на деятельность средних предприятий показал, что глубина поражения кризисом данных субъектов рынка в основном зависит от двух составляющих: объема долговой нагрузки и уровня спроса на продукцию [1].

В период экономического роста и относительной стабильности многие предприятия увеличивали величину заемного капитала. Кроме того, снижение уровня дохода на душу населения привело к изменению структуры спроса практически на все группы товаров, включая даже продовольственную сферу. Так, например, резко упали объемы потребления мяса и колбас с одновременным увеличением спроса на сосиски и пельмени, спрос на торты и пирожные также значительно снизился, увеличив объемы потребления печенья. Одним из последствий таких изменений стала продажа питерской компанией «Пекарь» торговых марок «Шоколадный принц» и «Балтийский», что на определенном этапе спасло компанию от банкротства.

Таким образом, начали испытывать проблемы прежде всего те отрасли, которые зависят от внешнего финансирования. Затем снежный ком последствий кризиса обрушился на все отрасли экономики, на предприятия и частных лиц.

Одними из первых среди «пострадавших» частных компаний оказались, разумеется, девелоперы. От них проблемы начали перетекать на производителей стройматериалов, затем – на транспортные компании и т. д.

Увеличилось число банкротств и судебных процессов, начались массовые сокращения на предприятиях всех сфер – не только в частных предприятиях, но и в среде военнослужащих, милиции, налоговой полиции, ГИБДД и т. д. Вместе с вступающей в силу реформой образования, которая неизбежно приведет к сокращению огромного числа работников сфе-

ры образования, картина получается весьма удручающая. Последствием подобного развития событий может быть только возврат к уровню 1998 г. – высокая преступность, сокращение рождаемости и т. д.

Тем не менее часто звучит фраза, в том числе и из уст правительственных лиц, о том, что данный кризис – «санитар современной экономики», способствующий выживанию наиболее сильных и конкурентоспособных «игроков» и, таким образом, – обновлению и оздоровлению бизнеса. Однако обратной стороной этой медали являются все те же массовые сокращения и банкротства, за каждым из которых стоят реальные, живые люди. Хотя есть и такие, как, например, генеральный директор компании «Капитал Полис» Алексей Кузнецов, считающий, что большая часть кризиса находится у нас в головах, и задача на современном этапе – не впасть в панику, а реализовывать инвестиционные программы и перестраивать свой бизнес в соответствии с динамично меняющейся внешней средой.

На данном этапе большинство предприятий выбрали для себя оборонительные стратегии поведения на рынке:

- сокращение объемов производства;
- сокращение издержек (за счет снижения заработной платы, сокращения штата сотрудников, урезания рекламных и маркетинговых бюджетов, экономии на обновлении технического парка оборудования и ремонте помещений, отказа от инвестирования в новые проекты);
- продажа активов;
- слияние и присоединение компаний;
- использование бартерных схем расчетов.

Есть в этом и положительные моменты – необходимость более конструктивного управления и более жесткого контроля за отдельными подразделениями.

Тем не менее, несмотря на сложную обстановку, небольшая часть предприятий может позволить себе расширение бизнеса, т. е. реализацию наступательной антикризисной стратегии, как например, Motorola, X5 Retail Group, концерн «Силловые машины» (за счет госзаказа), производитель электроники Flextronics.

А ряду рынков кризис оказался весьма на руку. Например: «Производители алюминиевой тары в кризис только выигрывают: люди начинают экономить и предпочитают проводить вечера не в ресторанах или на вечеринках, а дома, поднимая настроение старыми добрыми напитками в алюминиевой банке», – утверждает президент европейского отделения американской Ball Corporation Майкл Хердман [6]. Его компания даже не

рассматривала изменение системы планов по строительству в ростовской области завода алюминиевой тары мощностью 1,5 млрд банок в год и стоимостью более 100 млн евро. Более того, по словам Хердмана, компания достаточно быстро набрала заказов для 100-процентной загрузки первой линии завода, поэтому президент компании рассматривает перспективы строительства в России еще нескольких новых заводов.

Это далеко не единственная сфера бизнеса, которая получила стимул к развитию в тяжелых для остальных секторов и сфер условиях. Экспертами был составлен перечень рынков и рыночных ниш, получивших развитие в период кризиса. Было выделено 5 ключевых групп таких отраслей:

- отрасли с растущим государственным заказом;
- сектора, получившие развитие в результате роста свободной личности на руках у населения;
- услуги по взысканию долгов;
- потребительские рынки с низкой чувствительностью к колебаниям спроса;
- антикризисные корпоративные услуги, способствующие снижению затрат.

Эксперты считают, что для малых и средних вкладчиков, потерявших надежду на рост акций и разуверившихся в надежности банковских депозитов, эти сектора станут весьма привлекательными для инвестирования.

Кризис 1998–1999 гг. показал, что максимальные шансы на выживание имеют компании, получившие государственный заказ и финансируемые из различных федеральных и региональных бюджетных программ. То же относится и к последнему кризису. Военно-промышленный комплекс, дорожное строительство, ЖКХ и геологоразведка, по словам экспертов, будут развиваться независимо от внешних условий. Хотя надо отметить, что строительная сфера в период кризиса значительно снизила темпы роста. Многие стройки в 2008–2009 гг. были заморожены или задержали сроки сдачи объектов в эксплуатацию в результате низкой скорости строительства. Правда, в 2010 г. ситуация резко улучшилась практически во всех строительных компаниях. На строительство и ремонт дорог правительство ежегодно выделяло 8,7 млрд дол., на строительство мостов – по 2,5 млрд дол.

Оборонный государственный заказ в 2009 г. был увеличен на 26 %. Транспортная стратегия развития до 2015 г. также оптимистична и пред-

полагает затраты на строительство транспортной системы из бюджетных и внебюджетных фондов по 114 млрд дол. ежегодно.

Также гарантированную помощь государства получили и геолого-разведывательные структуры. По словам министра природных ресурсов Юрия Трутнева, объем финансирования геологоразведки до 2020 г. из средств бюджета увеличится вдвое – до 544 млрд руб. а вместе со средствами компаний эта сумма достигнет 4 трлн руб. [7].

Конечно, простой инвестор имеет ограниченные возможности заработать на инфраструктурном и оборонном буме. Самое доступное – покупать акции специализированных строительных компаний и перспективных оборонных предприятий или геологоразведчиков. Но, как отмечает руководитель аналитического управления ГК «Регион» Константин Комиссаров, главная проблема в том, что акции даже самых блестящих компаний будут вести себя в соответствии с поведением фондового рынка в целом. Поэтому предпринимателю с 1–2 млн дол. в период кризиса лучше было не вкладываться в ценные бумаги, а покупать готовый бизнес во вспомогательных секторах, где уровень стартовых инвестиций ниже, чем, например, в строительном подряде или производстве цемента, т. е. вкладываться в компании, торгующие стройматериалами, бульдозерами и другой строительной техникой.

По мнению Комиссарова, «кризис породил много интересных инициатив – например, появилась интернет-площадка по торговле просроченными векселями строительных компаний, что было весьма точно просчитано, так как многие кредиторы, скупая через такую биржу долговые обязательства, смогут впоследствии претендовать на свою долю в их активах» [8].

Неплохо себя чувствовали и игроки рекламного рынка. Например, на радио и в других СМИ развернулась кампания по продаже недвижимости как защитного инвестиционного инструмента. Кампания была инициирована крупнейшими московскими застройщиками, не желающими снижать цены. Однако для рекламного рынка подобные возможности не носили долгосрочного характера.

Также независимо от отрасли в выигрышном положении оказались консервативно растущие компании с умеренной долговой нагрузкой как, например, производители товаров первой необходимости. Кроме того, в условиях кризиса оказались востребованы корпоративные услуги, помогающие компаниям снижать затраты. И прежде всего это услуги аутсорсинга (ИТ, корпоративных автопарков и пр.).

Появилась также возможность для компаний, желающих установить доминирующее положение в отрасли. Подобной политики придерживались, например Сбербанк, ВТБ и ВЭБ. Предоставленные им кредиты часто шли не на кредитование малых банков, а замораживались. В результате клиенты видели успешность лидеров банковского сектора и «мигрировали», тем самым позволяя лидерам практически монополизировать рынок.

Мини-опрос экспертов показал, что в перечень отраслей, рынков и сегментов, сохраняющих стабильность в условиях финансовой рецессии либо получивших благодаря кризису развитие, вошли:

- коллекторы долгов и юристы, специализирующиеся на банкротствах;
- поставщики сейфов;
- ювелирные магазины и сети;
- производители продуктов питания;
- производители лекарств;
- оборонная промышленность;
- отрасли с фиксированными тарифами (операторы фиксированной телефонной связи, сетевые энергокомпании);
- строители дорог, мостов, социального жилья;
- поставщики услуг, направленных на снижение затрат (кадровые агентства, занимающиеся нормированием и оптимизацией труда, аутсорсинговые компании);
- юридические и финансовые консультанты по сделкам слияний и поглощений.

Таким образом, некоторые области экономики сохранили и получили ряд возможностей для определенного роста с учетом грамотной оценки рисков и степени глубины проникновения кризиса в ту или иную область деятельности.

Однако большинство предприятий оказались в крайне невыгодном положении с точки зрения дальнейшего развития по причинам, описанным выше.

Для них эффективными были следующие меры:

- своевременная и грамотная комплексная диагностика кризисного состояния с определением четких параметров угроз для бизнеса;
- выделение приоритетных направлений бизнеса;
- отказ от второстепенных проектов и направлений, сокращение расходов;
- инвестирование высвобожденных денежных средств в наиболее приоритетные проекты;

– сохранение высококвалифицированных специалистов, необходимых для реализации инвестиционной антикризисной стратегии предприятия.

Подобные меры позволили предприятиям:

- реализовать свои конкурентные преимущества;
- сохранить спрос на свою продукцию, являющуюся уникальной компетенцией компании;
- увеличить долю на рынке или занять высвободившиеся рыночные ниши;
- как результат, стабилизировать значения основных финансово-экономических показателей.

Говоря о негативном влиянии экономического кризиса на деятельность предприятий, нельзя забыть и о том, что ситуацию усугубляет отсутствие обоснованной нормативно-правовой базы. Ведь разобраться самостоятельно в законодательной базе, содержащей более двадцати тысяч регламентирующих документов, без сильной юридической поддержки практически невозможно. В результате бизнесмены практически всегда становятся заложниками властных структур, более опытных в использовании законов, благо трактовать любой закон можно по-разному.

Также следует отметить ситуационный характер действий правительства, не направленных в целом на стратегическое развитие страны и вывод ее из кризиса. Например, вливание средств в фондовый рынок больше ориентировано на борьбу с последствиями, чем с причиной. Да и общий план борьбы с кризисом вызывает много вопросов и нареканий, причем положительный опыт борьбы с кризисом в основном игнорируется, за исключением копирования общих идей американского и европейского развития ничего нового практически не предложено [2].

Для нашей страны был бы весьма полезен опыт Японии, столкнувшейся с подобными проблемами в 90-х годах XX века. Японский президент неоднократно обращался к российскому правительству с предложением использовать их средства по выводу страны из кризиса (в частности, в решении задач распределения кредитных средств или стимулирования продаж российских автомобилей). Так, создание, подобного японскому, коллегиального механизма принятия решений о выделении средств позволило бы наладить диалог между властью, предприятиями и общественными структурами. Однако в нашей стране был выбран другой путь – фактически принятие единоличных решений через уполномоченные банки. Однако при таком способе решения проблемы нельзя забывать о том, что любой закрытой системе свойственен бич коррупции, она авто-

матически не способна отчитаться за свои действия. Принимаемые в ее рамках решения исходят из краткосрочных интересов узкого круга лиц, что автоматически исключает возможность общественно-полезных решений.

Кроме того, с одной стороны, пропагандируются идеи борьбы с коррупцией среди чиновников, но, с другой стороны, непонятно, кто должен обеспечивать эту борьбу... При этом совершенно игнорируется успешный опыт Китая и Сингапура в решении этих вопросов [3].

Также предлагается развивать инновации. Необходимо отметить, что определенные успехи в этой сфере уже есть, однако прошло уже четыре года с тех пор, как заявлена эта тема, а законодательные и инфраструктурные вопросы до конца так и не решены.

Для действующих предприятий реального сектора экономики актуально в условиях кризиса получить доступ к инвестиционным ресурсам. В этой ситуации меры, предпринятые правительством, направлены больше на оздоровление финансового сектора, а до реального сектора полученные банками средства до сих пор доходят с трудом. В результате проблемы, описанные выше, остаются нерешенными.

Нельзя забывать и о том, что кризис носит, скорее, системный характер и вызван мононаправленностью экономики.

По словам директора института проблем рынка Российской академии наук академика Н.Я. Петракова, Россия оказалась втянута в мировую финансовую авантюру [5]. Идеи глобализации превалировали над принципами сохранения национальной безопасности. Несмотря на развитие российской экономики в последние годы перед кризисом, доходы в основном поступали от экспорта нефти, газа и других сырьевых продуктов, т. е. за счет добывающей промышленности, лишь частично затрагивая перерабатывающие отрасли. В таких условиях полезным было бы развитие последних путем перенаправления инвестиций в данном направлении. Россия же продолжает зависеть от нефти и газа, не придавая значения сфере производства, и испытывает проблемы при колебаниях цен на нефть на мировом рынке. То есть наша экономика полностью зависима от нефти. Новые проблемы начнутся, когда Европа и Америка будут переходить на альтернативные источники энергии. Так, после крупномасштабного разлива нефти в Мексиканском заливе представители США и Евросоюза выступили с заявлением о постепенном переходе на альтернативные источники энергии в ближайшее время. А значит, для России снова наступят сложные времена.

В настоящее время все доходы от экспорта нефти и газа в значительной степени аккумулировались в стабилизационном фонде и его модификациях. Этот фонд развивался достаточно быстро. Если в конце 2006 г. он составлял около 1,7 млрд руб., то к началу кризиса он достиг 3,8 трлн руб. Две трети этих денег были вложены в бумаги Fannie Mae, Freddie Mac и Федеральную систему банков жилищного кредита. Рейтинговые агентства, подконтрольные США, присваивали облигациям этих компаний высшую категорию надежности – AAA. Между тем в результате падения цен на жилье чистые убытки Fannie Mae уже в 2007 г. составили 2 млрд дол., а капитализация упала с 44 до 11,5 млрд дол., в 2008 г. – до 7,6 млрд дол., а в 2009 г. – до 6,8 млрд дол. Возможно ли для России в таких условиях вернуть вложенные средства? Вопрос остается открытым [5].

Большое значение для России в процессе выхода из кризиса имеет и проблема внешнего долга. Если по состоянию на начало 2008 г. долги компаний и банков составляли 253 и 163 млрд дол. соответственно, то к началу кризиса они возросли до 295 и 192 млрд дол. У государства динамика была полностью противоположная: его внешний долг за указанный период уменьшился с 47 до 40 млрд дол. То есть в то время как государство погашало свои долги, компании и банки все сильнее залезали во внешние займы. Таким образом, в дальнейшем их платежеспособность для возврата кредитов и процентов по ним была достаточно низкой. Тем не менее совокупный внешний долг государства, компаний и банков примерно соответствует общему объему золотовалютных резервов РФ [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Калянина Лина*. Расстаемся с жирком // Эксперт. 2008. – № 42.
2. *М. Рубченко, М. Тальская*. Кого спасет план Путина // Эксперт. 2008. – № 45.
3. *Ли Куан Ю*. Сингапурская история: «из третьего мира – в первый» / Пер. с англ. А.В. Боня. М.: МГИМО-Университет МИЛ России, 2005.
4. Редакционная статья // Эксперт. 2009. – № 44.
5. *Петраков Н.Я.* Россию в тянули в авантюру // Деловой вторник, 25 ноября 2008. – № 42.
6. www.bishelp.ru
7. www.kommersant.ru
8. www.cfin.ru

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕЗКИХ ИЗМЕНЕНИЙ СПРОСА НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ КАТАСТРОФ

Условия жесткой конкуренции, обусловленной последствиями мирового кризиса, предъявляют возрастающие требования к маркетинговой политике хозяйственной системы. Предприятия острее реагируют на изменение спроса, поэтому его прогнозирование становится важнейшей частью управления. Это обуславливает интерес к моделям, объясняющим возможное скачкообразное изменение спроса.

Модель структурных сдвигов, предложенная авторами [1], основана на аппарате математической теории катастроф. Именно подход теории катастроф позволяет выявить ситуации резкого изменения поведения системы, обусловленные взаимодействием небольшого числа известных факторов. Появляется возможность указать области изменения значений управляющих параметров, приводящих к скачкам спроса на продукцию предприятия.

В основе модели лежат следующие очевидные свойства экономических систем:

- наличие как контролируемых, так и не зависящих от производителя величин (возможность выделить управляющие параметры и переменные состояния);
- плавность изменения параметров (достаточные свойства гладкости);
- стремление к локальному равновесию (структурной устойчивости).

Вместе с тем следует отметить, что модель структурных сдвигов можно отнести к разряду качественных моделей, поскольку она не содержит точных количественных характеристик, а описывает качественные свойства поведения системы. Модель позволяет решать следующие вопросы:

- разбиение пространства параметров системы на области с качественно различными типами динамики системы;
- предсказание состояний экономических систем, которые установятся при различных значениях управляющих параметров;
- оценки устойчивости уже установившегося режима к изменению параметров, степени влияния отдельных параметров на процессы, происходящие в системе (свойство адаптируемости системы).

Экономическая эффективность производителя определяется объемом спроса и некоторым набором параметров, контролируемых производителем:

$$X \times Y \rightarrow Z, \quad (1)$$

где Z – экономическая эффективность, X – объем спроса, Y – множество значений контролируемых параметров. К последним можно отнести, например, изменение технического уровня и цены изделий, изменение затрат на рекламу и т. д. Важно, что производитель полностью контролирует динамику этих показателей, поэтому (с точки зрения теории катастроф) – это управляющие параметры. Состояние экономической системы в этой модели характеризует показатель «объем спроса». Поэтому объем спроса – это поведенческая переменная (переменная состояния). Будем считать, что каждый показатель в (1) определен в евклидовом пространстве, отображение (1) является дифференцируемой функцией, и динамика системы относится к градиентному типу. Тогда можно рассмотреть скачкообразное изменение значений поведенческой переменной (спроса) в положении равновесия, происходящее в результате плавного изменения управляющих параметров.

Известно, что для градиентных систем справедлива классификационная теорема Тома–Зимана, которая утверждает, что для выявления областей изменения параметров управления, в которых возможен внезапный переход из одного положения равновесия в другое, могут быть использованы канонические формы полиномиального вида [2]. Для градиентных систем доказано, что любая истинная потенциальная функция будет отличаться от канонической только гладким преобразованием переменных. Вместе с тем гарантируется структурная устойчивость канонической модели и возможность оценки свойств исследуемой модели на основе канонической. Выбор типа катастрофы для построения модели должен основываться в первую очередь на размерности пространства переменных состояния и управления. В модели прогнозирования структурных сдвигов, описанной в [1], в качестве поведенческой выступает одна переменная – величина объема спроса. Размерность пространства управлений может быть различной.

Рассмотрим общий алгоритм построения модели (1) (см. рис. 1). В зависимости от размерности пространства управлений выберем каноническую форму потенциальной функции системы, затем по фактическим данным определим ее коэффициенты и проведем изучение геометрии бифуркационного множества. Далее оценим адаптируемость системы к из-

менению каждого из управляющих параметров и для текущего состояния системы определим, изменение какого из управляющих параметров скорее приведет к катастрофе.

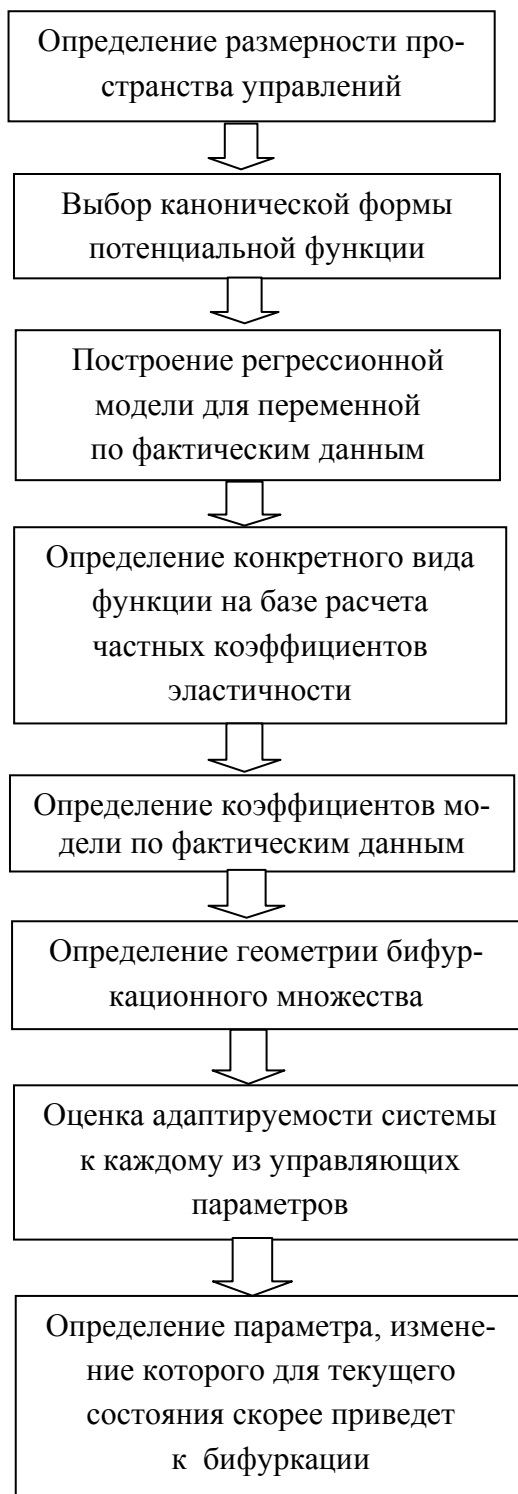


Рис. 1. Схема модели

Двухпараметрические модели структурных сдвигов

Рассмотрим случай, когда размерность пространства управлений равна двум [1]. Математически представлением такой модели является единственная двухпараметрическая катастрофа – сборка Уитни.

$$\mathcal{E} = \alpha\Pi^4 + \beta\Pi^2\Delta A + \gamma\Pi\Delta B. \quad (2)$$

Здесь α, β, γ – коэффициенты модели, Π – объем спроса (переменная состояния), \mathcal{E} – экономическая эффективность (потенциальная функция системы в терминах теории катастроф), $\Delta A, \Delta B$ – параметры управления. Модель хорошо описывает поведение хозяйственной системы в ситуациях, когда с очевидностью выделяются внутренние контролируемые факторы (параметры управления) и устанавливается их значимость на основе статистических данных. Выбор управляющих параметров $\Delta A, \Delta B$ определяется целями исследования. В рамках рассматриваемой модели на основе катастрофы типа сборка Уитни возможны, например, пары: $(\Delta K, \Delta C)$ – изменение технического уровня и цены изделия, $(\Delta R, \Delta C)$ – изменение затрат на рекламу и возможное изменение цены, $(\Delta K_\varepsilon, \Delta K_\phi)$ – изменение эргономических и функциональных показателей изделия.

Для предприятий чрезвычайно важно вовремя спрогнозировать резкие скачки спроса, потому что они требуют изменения стратегии, инвестиций, реорганизации и т. п. В связи с этим встает ряд задач:

- определения динамики управляющих параметров, с тем чтобы или пересечь бифуркационную кривую и перевести систему в новое состояние, или удержать эволюционное развитие процесса;
- оценки адаптируемости системы к изменению управляющих параметров;
- получения оценок значимости влияния управляющих параметров на скачкообразное изменение потенциальной функции системы;
- оценки устойчивости текущего состояния системы.

Выберем в качестве параметров управления изменение технического уровня и цены изделия $(\Delta K, \Delta C)$. В зависимости от сегмента рынка (элитный или массовый) возможны две модификации модели: в одной «ведущим» параметром является технический уровень, в другой – изменение цены.

$$\mathcal{E}_T = \alpha\Pi^4 + \beta\Pi^2\Delta K_T + \gamma\Pi\Delta C, \quad (3)$$

$$\bar{\mathcal{E}}_T = \bar{\alpha}\Pi^4 + \bar{\beta}\Pi^2\Delta C + \bar{\gamma}\Pi\Delta K_T. \quad (4)$$

Здесь α, β, γ (соответственно $\bar{\alpha}, \bar{\beta}, \bar{\gamma}$) – коэффициенты модели, Θ_T ($\bar{\Theta}_T$) – экономическая эффективность. Выражение (3) следует использовать для исследования элитного сегмента рынка, в котором конкуренция ведется за счет повышения качества товара, а ценовые ограничения играют второстепенную роль. Напротив, при прогнозировании спроса покупателей с ограниченными ресурсами, отдающих предпочтение дешевым товарам, цена становится приоритетным критерием, а технический уровень – сопутствующим (см. выражение (4)). Отметим, что поскольку модель (4) для массового сегмента рынка получается переменной мест ΔK_T и ΔC в (3), анализ одной модели легко интерпретируется в терминах другой. Ограничимся поэтому подробным изложением только одного случая и рассмотрим, например, выражение (3). Интерес представляет анализ критических точек (т. е. многообразия катастрофы), определяемых уравнением $D\Theta_T(\Pi, \Delta C, \Delta K_T) = 0$. Состояния устойчивого равновесия соответствуют минимумам данной функции, а неустойчивого – точкам перегиба и максимума. Геометрически природа корней зависит от положения точки по отношению к кривой, определяемой в координатах $(\Delta C, \Delta K_T)$ уравнением

$$4f\Delta K_T^3 + 27g\Delta C^2 = 0. \quad (5)$$

Построим кривую, заданную соотношением (5).

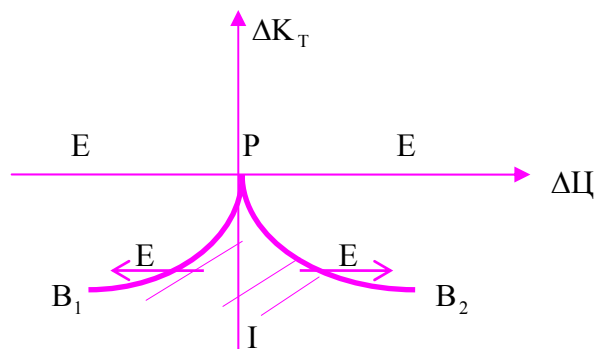


Рис. 2. Бифуркационное множество (элитный сегмент рынка)

Возможны следующие варианты:

- 1) $(\Delta C, \Delta K_T)$ лежит в E – имеется один вещественный корень;
- 2) $(\Delta C, \Delta K_T)$ лежит в I – имеются три различных вещественных корня;
- 3) $(\Delta C, \Delta K_T)$ лежит на кривой B_1 или кривой B_2 (ΔK_T или $\Delta C \neq 0$) – имеются три вещественных корня, но два из них совпадают между собой (на B_1 совпадают два наименьших, на B_2 – два наибольших);

4) $\Delta K_T = \Delta C = 0$ – это точка P (0, 0) – совпадают три корня (все они равны нулю).

Аналогичные возможности рассматриваются для модели (4).

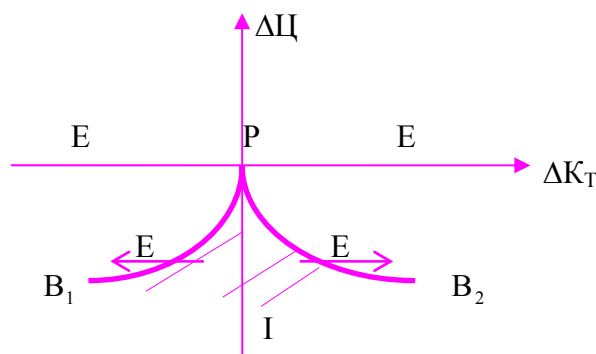


Рис. 3. Бифуркационное множество (массовый сегмент рынка)

Примем естественную гипотезу об инерционности поведения, т. е. достаточно быстром по сравнению с изменением управляющих параметров возвращении системы в локальный минимум потенциальной функции. Проанализируем поведение системы (3). При принятых предположениях получено, что резкое изменение объема спроса возможно лишь при выходе из внутренней области I. При повышении технического уровня (область E на рис. 3) резких изменений в объеме спроса не происходит. В области снижающегося технического уровня во внутренней области I при росте цены изделия в момент пересечения траекторией изменения ΔC бифуркационной кривой V_2 слева направо происходит резкое уменьшение объема спроса в стоимостном выражении. При снижении цены в момент пересечения траекторией изменения ΔC бифуркационной кривой V_1 справа налево происходит резкое увеличение спроса. Таким образом, можно указать необходимые меньшие (большие затраты), требуемые для удовлетворения спроса.

Проанализируем теперь поведение системы (4). Рис. 3 показывает, что при росте цены резких изменений спроса не происходит (область E). Существенное изменение спроса также возможно лишь при выходе из внутренней области I. В области снижающихся цен во внутренней области I при повышении технического уровня в момент пересечения траекторией изменения ΔK_T бифуркационной кривой слева направо получаем резкое уменьшение объема спроса, а при снижении технического уровня в момент пересечения траекторией изменения ΔK_T бифуркационной кривой справа налево получаем резкое увеличение объема спроса. Таким образом, можно правильно спрогнозировать необходимый объем производства в физическом измерении. Предложенный подход к анализу поведения

исследуемой системы позволяет провести более детальное ее описание, исходя из внутренних факторов, определяющих цену и технический уровень изделия.

Вернемся к элитному сегменту и рассмотрим теперь переход системы из области повышающегося технического уровня в область его снижения. Если ценовой показатель при этом остается в области понижения, то переход в конечное состояние происходит плавно. Если же производитель допустил «вхождение» ценового показателя в область повышения, то произойдет переход в конечное состояние, характеризующееся теми же мгновенными значениями контролируемых параметров, но с другой величиной объема текущего спроса.

Вместе с тем из области снижающихся цен можно перейти в состояние, характеризующееся повышением цены, плавно или со скачком спроса. Если ценовой показатель возрастает сначала одновременно с ростом технического уровня и сохраняет свою динамику с ростом технического уровня, то переход в область снижения происходит гладко, «в обход» катастрофы. Если же производитель повышает цену без существенного изменения показателя качества, то переход к тем же значениям параметров управления произойдет при резком (скачкообразном) изменении спроса.

Данные моделирования могут быть использованы для принятия стратегических решений об изменении инвестиционной или товарной политики фирмы в целях использования конъюнктуры, которая сложится при скачкообразных изменениях спроса. Кроме того, руководство может использовать предложенную методику и в целях удержания значений управляющего параметра (например цены) внутри области, где его изменения не приводят к резким конъюнктурным скачкам. Поскольку эти случаи являются взаимодополняющими, можно утверждать, что описанный подход позволяет наилучшим образом контролировать развитие ситуации.

Возможности предложенного подхода могут быть продемонстрированы на примере анализа рекламной политики Санкт-Петербургского масложирового комбината. Эффективность деятельности комбината связана с его рекламной и ценовой политикой. На основе статистических данных по ценам, спросу и затратам за 12 месяцев деятельности предприятия было получено следующее регрессионное уравнение:

$$П=7.2R-3.5Ц, \quad (6)$$

где $П$ – объем продаж (равен спросу в условиях рынка покупателя);

R – расходы на рекламу;

$Ц$ – цена продукта.

В анализируемом случае существенными являются два параметра (R и Ц) и имеется одна переменная состояния (П). Следовательно, в качестве модели должна быть выбрана сборка Уитни. Расчет частных коэффициентов эластичности показал, что увеличение затрат на рекламу на 1 % при неизменной цене продукта увеличивает спрос (и соответственно, объем продаж) на 1,0015 %. В то же время изменение цены изделия на 1 % увеличивает спрос только на 0,0015 %. Таким образом, затраты на рекламу сильнее влияют на объем продаж, они «важнее» с точки зрения спроса.

Следует отметить, что не наблюдается линейной зависимости объема продаж от рекламного бюджета или изменения цены. Более того, объем продаж при увеличении значений этих параметров может как подниматься, так и падать.

Трехпараметрические модели структурных сдвигов

Как указано выше, выбор модели структурных сдвигов должен основываться в первую очередь на размерности пространства переменных состояния и управления. В модели прогнозирования структурных сдвигов в качестве поведенческой переменной выступает величина объема спроса. Именно она является характеристикой состояния системного комплекса «отрасль – внешняя среда». При двух управляющих параметрах математическим представлением такой модели является единственная двухпараметрическая катастрофа – катастрофа сборки Уитни.

В случае большего числа переменных и параметров выбор типа модели только по признаку размерности невозможен. Уже трехмерный вектор управлений приводит к необходимости выбора между тремя типами элементарных катастроф. Рассмотрим вопрос о том, какие дополнительные условия функционирования системы должны в этом случае приниматься во внимание.

Наиболее важными характеристиками рассматриваемого системного комплекса являются изменения объема спроса, цены продукции, ее технического уровня. Будем считать, что показатель изменения технического уровня отражает изменение двух факторов: показателя назначения и показателя надежности изделия

$$\Delta K_T = \begin{cases} \Delta N \\ \Delta D \end{cases},$$

где ΔN – изменение показателя назначения, ΔD – изменение показателя надежности (наработка на отказ). Таким образом, пространство управлений имеет размерность – 3 (параметры управления – ΔN , ΔD и $\Delta Ц$ – изме-

нение цены изделия). Для описания модели по размерности управлений могут использоваться три типа элементарных катастроф [2]:

- «ласточкин хвост»;
- эллиптическая омбилика;
- гиперболическая омбилика.

Но катастрофы двух последних типов предполагают возможность расщепления поведенческой переменной на две составляющие. Поэтому в рамках поставленной задачи и для трех управляющих параметров выбор типа катастрофы однозначен.

Выше отмечалось, что в разных сегментах рынка (элитном или массовом) имеют место разные приоритеты ΔK_T и ΔC . В элитном сегменте конкурентоспособность товара определяется его техническим уровнем, и этот параметр в модели является основным. В массовом сегменте основной показатель – ценовой.

Рассмотрим массовый сегмент рынка. Будем считать, что приоритетным параметром в изменении технического уровня выступает показатель назначения изделия. Тем самым мы выбираем для исследования профессиональный сектор массового сегмента рынка. Запишем выражение для потенциальной функции системы, выбрав коэффициент при низшей степени Π пропорциональным ΔD :

$$\mathcal{E}_T = \alpha \Pi^5 + \beta \Pi^3 \Delta C + \gamma \Pi^2 \Delta N + \delta \Pi \Delta D. \quad (7)$$

Здесь $\alpha, \beta, \gamma, \delta > 0$ – коэффициенты модели, Π – объем спроса, \mathcal{E}_T – экономическая эффективность. Очевидно, что в представлении (7) отражена также значимость ценового показателя по отношению к показателям технического уровня.

Прогнозирование структурных сдвигов требует анализа многообразия катастроф, описываемого уравнением

$$D\mathcal{E}_T(\Pi, \Delta C, \Delta N, \Delta D) = 0, \quad (8)$$

причем состояния устойчивого равновесия соответствуют минимумам данной функции, а неустойчивого – точкам перегиба и максимума. Для того чтобы выделить значения параметров, описывающих минимаксные и переходные состояния системы, построим и исследуем бифуркационное множество. В рассматриваемом случае оно может быть параметризовано так:

$$p^T = (a, b, c) = (3u - 6v^2, -6uv + 8v^3, 3uv^2 - 15v^4), a = \frac{3\beta\Delta C}{5\alpha}, b = \frac{2\gamma\Delta N}{5\alpha}, \quad (9)$$

$$c = \frac{\delta\Delta D}{5\alpha},$$

где p – вектор параметров системы. Поведение a, b, c однозначно определяет поведение ΔC , ΔN , ΔD . Исследуем свойства бифуркационного множества в пространстве параметров R^3 и установим качественное поведение показателя «объема спроса» при прохождении параметров через критические точки. Поверхность, образованная дважды вырожденными критическими точками (8) – это двумерная поверхность, параметрическое представление которой включает координату дважды вырожденной критической точки и значение управляющего параметра ΔC :

$$\frac{\Delta N = -4\Pi^3 - 2\Delta C\Pi;}{\Delta D = 3\Pi^4 + \Delta C\Pi^2.}$$

Рассмотрим сечения поверхности вырожденных критических точек для трех значений параметра ΔC : $\Delta C > 0$, $\Delta C = 0$, $\Delta C < 0$:

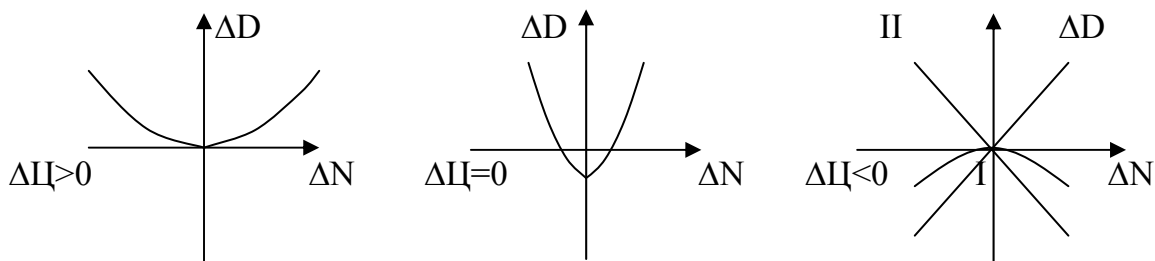


Рис. 4. Сечения поверхности вырожденных критических точек

Очевидно, что в области повышающихся цен равновесное состояние системы соответствует более медленному изменению показателя надежности по сравнению с показателем назначения. Если система находится в состоянии стабильности по ценовому показателю, то показатель надежности изменяется быстрее показателя назначения. Наибольший интерес представляет случай $\Delta C < 0$. Здесь выход из I в II и III определяет скачки изменения спроса II. Переход (I–II) соответствует ситуации, когда увеличение доли показателя надежности в техническом уровне изделия не сопровождается одновременным усилением назначения выпускаемой продукции. Переход (I–III) соответствует увеличению спроса на продукцию и описывается характеристиками повышения обеих составляющих показателя технического уровня.

Аналогичная схема анализа может быть применена для изучения работы хозяйственной системы на массовом сегменте рынка, если приоритетным параметром в изменении технического уровня выступает показатель надежности. Выражение для потенциальной функции системы изменится и примет вид:

$$\mathcal{E}_T = \alpha\Pi^5 + \beta\Pi^3\Delta C + \gamma\Pi^2\Delta D + \delta\Pi\Delta N.$$

Анализ критических точек позволяет сделать следующие выводы: в области неубывающих цен поведение системы связано с разной скоростью изменения показателей технического уровня, и переходы между равновесными состояниями не вызывают скачков потребительского спроса; если цена изделия падает, то скачкообразное снижение спроса может проявиться, когда происходит снижение удельного веса основного показателя технического уровня (в данном случае надежности). Увеличение спроса и в этом случае связано с повышением технического уровня по обоим показателям.

Выводы из анализа элитного сегмента рынка не столь очевидны. Естественно, что показатель «цена» в выражении потенциальной функции системы должен соответствовать низшей степени П. Далее целесообразно выделить подсегменты рынка в соответствии с приоритетами составляющих показателя технического уровня. Проводя рассуждения, аналогичные описанным выше, получим следующие результаты.

Подсегмент рынка с приоритетом показателя назначения изделия

В области неубывающего показателя назначения сохраняется стабильный характер поведения спроса. В области снижения показателя назначения увеличение спроса (I–III) происходит при повышении показателя надежности вместе с возможным увеличением цены. Скачок в сторону уменьшения спроса (I–II) прогнозируется в случае повышения цены изделия вместе с уменьшением показателя надежности.

Подсегмент рынка с приоритетом показателя надежности изделия

В этом случае наибольший интерес представляет область увеличения показателя надежности. Здесь поведение системы связано с разной скоростью изменения показателей технического уровня, и переходы между равновесными состояниями не вызывают скачков потребительского спроса; если показатель надежности снижается, то уменьшение спроса происходит при одновременном снижении показателя назначения. Увеличение же спроса обусловлено усилением показателя назначения, несмотря на возможное повышение цены.

Оценка адаптируемости к изменениям внутренних факторов.

Двухпараметрическая модель

Проанализируем области изменения параметров управления, в которых возможен внезапный переход из одного равновесного положения в другое. Для этого исследуем геометрию множества, конфигурация которого определяется бифуркационной кривой (4). Мы показали, что резкое

изменение объема спроса возможно лишь при выходе из внутренней области I. Очевидно, что система может сдвинуться от одной области притяжения к области притяжения другого устойчивого состояния только под влиянием изменений параметров. Имея данные о текущих значениях показателей технического уровня и цены изделия, для прогнозирования спроса установим, изменение какого из этих параметров в большей степени влияет на его скачкообразное изменение. Иными словами, оценим адаптируемость системы к изменениям каждого из параметров. Знание таких оценок позволит построить более эффективную систему мониторинга, быстрее и точнее реагировать на потенциальные опасности и возможности.

В литературе адаптируемость динамического процесса определяется как мера возможности системы сохранить неизменность основного хода динамического процесса при воздействии возмущений или изменений собственных параметров [4]. Однако единого мнения относительно определения меры адаптируемости нет. Конкретные математические формулировки зависят от формы описания системы и от критерия оценки возможности сохранить неизменность основного хода развития процесса.

Мы показали выше, что решающим в динамике поведения модели структурных сдвигов является фактор изменения внутренних параметров. Поэтому естественно изучать влияние изменения параметров на множестве отображения катастроф. Введем в рассмотрение вектор параметров системы.

$$p = (\Delta C, \Delta K_T)^T, p \in R^2.$$

Определим величину и направление изменения p , необходимые для проведения системы через кривую особенностей В. Пусть в текущий момент функционирования системы вектор p имеет значение:

$$p = p_0 = (\Delta C_0, \Delta K_{T_0})^T, p_0 \in I.$$

Найдем ближайшую к p точку бифуркационной кривой В.

Рассмотрим ветвь В₂, она выделяется дополнением уравнения (5) условием $\Delta C \geq 0$. Поставим и решим задачу 1 на условный экстремум:

Задача 1. Найти

$$\min [(\Delta K_T - \Delta K_{T_0})^2 + (\Delta C - \Delta C_0)^2]$$

при условиях (5), $\Delta C \geq 0$.

Это задача выпуклого программирования. Запишем необходимые и достаточные условия минимума

$$\Delta K_T - \Delta K_{T_0} + 6zf\Delta K_T^2 = 0, \quad (10)$$

$$\Delta \Pi - \Delta \Pi_0 + 27zg\Delta \Pi - 0,5y = 0, \quad (11)$$

$$y\Delta \Pi = 0, \quad (12)$$

$$y \geq 0. \quad (13)$$

Из (12), (13) следует, что возможно $\Delta \Pi = 0, y \geq 0$, тогда из (11) $y = -2\Delta \Pi_0 < 0$, что противоречит условию (13), следовательно $\Delta \Pi > 0$ и $y = 0$.

Для упрощения записи введем обозначения:

$$x = \Delta \Pi, y = \Delta K_T, x_0 = \Delta \Pi_0, y_0 = \Delta K_{T_0}, a = 27g, b = 6f$$

и перепишем условия (5), (11), (12)

$$\begin{aligned} x - x_0 + azx &= 0, \\ y - y_0 + bzy^2 &= 0, \\ 2by^3 + 3ax^2 &= 0. \end{aligned} \quad (14)$$

Отсюда можно найти координаты x и y точки минимума, построить вектор p и определить изменение p_0 , необходимое для пересечения B_2 (рис. 3). Примем за меру адаптируемости системы по параметрам x и y отношения $\alpha = \frac{x - x_0}{x}$ и $\beta = \frac{y - y_0}{y}$.

Тогда из (14) можно записать

$$\begin{aligned} a + az &= 0, \\ \beta(1 - \beta) + bzy_0 &= 0, \\ \frac{2b}{(1 - \beta)^3} y_0^3 + \frac{3a}{(1 - \alpha)^2} x_0^2 &= 0. \end{aligned} \quad (15)$$

Имея значения коэффициентов a и b модели конкретной системы и зная текущие величины параметров x_0, y_0 , можно получить численное решение для α и β и провести их сравнительный анализ. Здесь мы исследуем поведение решения системы (15) в общем виде.

Из (15) следует

$$z = -\frac{1}{a}\alpha \quad (16)$$

и

$$\begin{aligned} z &= -\frac{\beta(1-\beta)}{by_0} \\ y_0 &< 0, \\ \alpha &> 0, \\ \beta &< 0. \end{aligned} \tag{17}$$

Очевидно, что каждому значению $z < 0$ соответствует одно значение α , $0 < \alpha < 1$ и одно значение $\beta < 0$. Степень адаптируемости системы выше по отношению к изменениям α . Поэтому при проведении маркетинговых исследований для выявления возможности резкого падения объема спроса в стоимостном выражении необходимо контролировать в первую очередь изменение технического уровня изделия.

Для того чтобы оценить возможность резкого увеличения объема спроса в стоимостном выражении, сформулируем задачу 2.

Задача 2. Найти

$$\min [(\Delta K_T - \Delta K_{T_0})^2 + (\Delta Ц - \Delta Ц_0)^2]$$

при условиях (5), $\Delta Ц \leq 0$.

Проведя выкладки аналогично изложенному выше, получим систему условий, совпадающую с (15). Следовательно, и в этом случае степень адаптируемости системы к изменениям α выше. Поэтому при снижении технического уровня возможно увеличение объема спроса в стоимостном выражении при приоритетном влиянии изменения технического уровня.

Рассмотрим модель для массового сегмента рынка. Здесь на первый план выходит проблема экономии денежных средств, и приоритетным критерием является цена, а технический уровень – сопутствующим. Для потенциальной функции системы используем выражение (4):

$$\bar{\mathcal{E}}_T = \bar{\alpha} \Pi^4 + \bar{\beta} \Pi^2 \Delta Ц + \bar{\gamma} \Pi \Delta K_T.$$

Поскольку выражение для $\bar{\mathcal{E}}_T$ (с точностью до коэффициентов) получается из (3) заменой

$$\Delta K_T \rightarrow \Delta Ц, \Delta Ц \rightarrow \Delta K_T,$$

полагая

$$x = \Delta K_T, y = \Delta Ц, x_0 = \Delta K_{T_0}, y_0 = \Delta Ц_0, \alpha = \frac{x - x_0}{x}, \beta = \frac{y - y_0}{y},$$

закключаем, что степень адаптируемости системы по отношению к изменению α , выше. Поэтому при проведении маркетинговых исследований для выявления возможности резкого уменьшения спроса, необходимо контролировать в первую очередь изменение цены. При снижении цены

возможно резкое увеличение спроса при приоритетном влиянии изменения цены по сравнению с изменением технического уровня.

Известно, что важным критерием выбора того или иного товара является соотношение «цена/технический уровень». В наших обозначениях эта величина выражается отношением x/y в модели для элитного сегмента рынка (соответственно, y/x в модели массового спроса). Изложенный анализ адаптируемости позволяет сделать вывод, что при перемещении к бифуркационной кривой соотношение «цена/технический уровень» возрастает в одном случае (соответственно, убывает в другом).

Оценка адаптируемости к изменениям внутренних факторов. Трехпараметрическая модель

Естественно считать, что экономическая система обладает свойством инерционности поведения, и возврат к локальным минимумам потенциальной функции происходит достаточно быстро по сравнению с изменением управляющих параметров. В динамике поведения модели структурных сдвигов решающим является фактор изменения внутренних параметров [3]. Оценим адаптируемость трехпараметрической модели к изменению каждого из них. Наибольший интерес представляет оценка влияния параметров на скачкообразное изменение спроса в продукции. В этом случае естественно изучать изменение параметров, вызывающее переход из области одного аттрактора в область другого на бифуркационном множестве (9). Пусть в текущий момент функционирования системы вектор p имеет значение $p = p_0 = (a_0, b_0, c_0)^T$. Оценим величину и направление изменения p , необходимые для пересечения (9). В соответствии с вышесказанным для массового сегмента рынка интерес представляет множество значений $\Delta C < 0$ (в наших обозначениях $a < 0$). Рассмотрим переход (I–III), которому соответствует случай $\Delta N \geq 0$ (или $b \geq 0$). Сформулируем задачу на условный экстремум

$$\|p - p_0\|^2 \rightarrow \min$$

при условиях

$$a < 0,$$

$$b \geq 0,$$

$$a = 3u - 6v^2,$$

$$b = -6uv + 8v^3,$$

$$c = 3uv^2 - 15v^4.$$

Необходимые и достаточные условия минимума запишутся так:

$$\begin{aligned}
 a - a_0 - 2v(b - b_0) + v^2(c - c_0) + \frac{y_1}{2} + vy_2 &= 0; \\
 -2v(a - a_0) + (4v^2 - u)(b - b_0) + (uv - 10v^3)(c - c_0)y_1v - \left(\frac{u}{2} - 2v^2\right)y_2 &= 0; \\
 y_1(2v^2 + u) &= 0; \\
 y_2(3uv - 4v^3) &= 0; \\
 y_1, y_2 &\geq 0.
 \end{aligned} \tag{18}$$

Здесь y_1, y_2 – неопределенные множители Лагранжа. Рассмотрим процесс перехода. Тогда $a < 0$ и $y_1 = 0$. Перепишем условия (18):

$$\begin{aligned}
 a - a_0 - 2v(b - b_0) + v^2(c - c_0) + vy_2 &= 0; \\
 -2v(a - a_0) + (4v^2 - u)(b - b_0) + (uv - 10v^3)(c - c_0) - \left(\frac{u}{2} - 2v^2\right)y_2 &= 0; \\
 y_2(3uv - 4v^3) &= 0; \\
 y_2 &\geq 0.
 \end{aligned}$$

Исключим из рассмотрения случай $b = 0$ (эта точка соответствует высшему вырождению в I и при анализе перехода может не учитываться). Для $b > 0$ система условий еще более упрощается

$$\begin{aligned}
 a - a_0 - 2v(b - b_0) + v^2(c - c_0) &= 0; \\
 -2v(a - a_0) + (4v^2 - u)(b - b_0) + (uv - 10v^3)(c - c_0) &= 0.
 \end{aligned} \tag{19}$$

Отсюда можно найти координаты $(a, b, c)^T$ точки минимума p , построить вектор $p - p_0$ и определить изменение параметров ΔC , ΔN и ΔD , соответствующее скачку спроса. Приведем качественные оценки влияния параметров, исходя из условий (19). Примем за меру адаптируемости системы по параметрам a, b, c отношения $x = \frac{a - a_0}{a}, y = \frac{b - b_0}{b}, z = \frac{c - c_0}{c}$. Перепишем (19)

$$\begin{aligned}
 a_0 \frac{x}{1 - x} - 2b_0v \frac{y}{1 - y} + c_0v^2 \frac{z}{1 - z} &= 0; \\
 -2va_0 \frac{x}{1 - x} + b_0(4v^2 - u) \frac{y}{1 - y} + c_0(uv - 10v^3) \frac{z}{1 - z} &= 0.
 \end{aligned}$$

Отсюда получим

$$t_2 = \frac{u - 8v^2}{v(8 - u - 16v^2)} t_1;$$
$$t_3 = \frac{u}{v^2(8 - u - 16v^2)} t_1,$$

где

$$t_1 = a_0 \frac{x}{1 - x};$$

$$t_2 = b_0 \frac{y}{1 - y};$$

$$t_3 = c_0 \frac{z}{1 - z}.$$

Сравнение величин t_1 и t_2 при фиксированном значении t_1 с учетом параметризации (9) позволяет сделать вывод:

- в моделируемом сегменте рынка (массового спроса) адаптируемость системы по отношению к изменению ΔN выше, поэтому при прогнозировании спроса в центре маркетинговых исследований должен быть показатель надежности.

Выводы

Основными этапами выбора и анализа модели структурных сдвигов являются:

- 1) оценка размерности векторов поведенческой переменной и параметров управления;
- 2) выявление особых условий функционирования моделируемой системы;
- 3) ранжирование параметров управления по их значимости;
- 4) оценка адаптируемости модели к изменениям параметров.

Многие методологические аспекты модели структурных сдвигов имеют более широкий спектр применения. Модель предполагает наличие системного комплекса, в котором взаимодействуют производители и потребители определенного вида продукции. Условие равновесия данного комплекса определяется тем, что производитель целенаправленно оптимизирует свою экономическую эффективность. Последняя в свою очередь определяется предъявленным спросом на данную продукцию.

Если предположить, что предприятие может мгновенно отреагировать на изменение спроса, т. е. нет ограничений по мощностям, то можно считать равновеликими объем продаж и спрос. Кроме того, подразумева-

ется, что конкуренция не меняет доли рынка компании. Тогда предложения модели естественны.

Разработанная модель прогнозирования скачкообразного изменения спроса может служить основой для выработки рекомендаций по выбору оптимальных значений параметров управления. Для сохранения текущего уровня спроса можно рассчитать предельные значения управляющих параметров, обеспечивающие функционирование системы в области устойчивости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Родионова Е.А., Эшттейн М.З. Использование модели структурных сдвигов при прогнозировании потребности // Проблемы экономики фирмы, СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998.
2. Гилмор Р. Прикладная теория катастроф. В 2-х кн. М.: Мир, 1984.
3. Родионова Е.А., Эшттейн М.З. Выбор вида трехпараметрической модели структурных сдвигов для прогнозирования потребности // Прикладная математика. Труды СПбГПУ, № 485. СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2002.

2. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Люкевич И. Н.

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОЙ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

В настоящее время мировое сообщество столкнулось с необходимостью решения задачи недопущения в будущем «экономических вызовов»¹, подобных финансовому кризису 2007–2008 гг. Многие экономисты и политические деятели сходятся во мнении, что проблема заключена в архаичности современной мировой денежной системы, основанной на необеспеченных валютах и свободном выборе режима обменного курса. Очевидно, что решение лежит в плоскости создания новой, отличной от существующей, диверсифицированной, рациональной, сбалансированной системы мировых резервных валют и подконтрольного эмиссионного центра.

* * *

В мировом академическом мире и управленческой элите вновь ведутся дискуссии по вопросу трансформации существующей международной валютной системы, пересмотра роли золота, доллара, евро, СДР, существующих мировых финансовых институтов, необходимости новой мировой резервной валюты. Обобщая современные взгляды на изменение мировой денежной системы, можно выделить неоклассический, неокейнсианский,² фундаменталистский и либеральный подходы (см. рис. 1). Анализ наиболее известных проектов преобразования мировой денежной системы, проведенный в рамках этих концепций, их сути, преимуществ и недостатков показывает, что общепризнанной стратегии реформирования мировой денежной системы у экономистов и политиков в настоящее время не существует (см. табл. 1). Более того, имеется масса аргументов как экономического, так и политического и организационного характера, показывающих, что реформа мировой денежной системы в настоящее время невозможна или нецелесообразна.

¹ Термин используется в итоговых документах G20.

² Термин «неоклассический» и «неокейнсианский» в данном контексте введен профессором Д. В. Смысловым (см.: *Смыслов Д. В.* Реформирование мировой валютно-финансовой архитектуры: 1990–2000 годы. М.: ИМЭМО РАН, 2009. С. 64).

Сторонники неоклассического подхода трансформации мировой денежной системы предполагают реформы в области усиления роли доллара и евро как главных мировых валют, в мире сохранится много менее значимых валют. В качестве теоретических обоснований представляется концепция монетарного регулирования М. Фридмена и Чикагской школы. Суть подхода заключалась в официальном придании доллару статуса международной резервной валюты. Рост величины долларовых авуаров, принадлежащих другим странам, – это закономерное отражение процессов глобализации и подтверждение экономической, финансовой и политической мощи США. Поэтому необходимо текущую ситуацию de-facto, когда доллар США является основной мировой резервной валютой, закрепить de-jure международным соглашением. Такой позиции придерживается политическое и экономическое руководство США, Великобритании и многих других стран, известные американские экономисты.



Рис. 1. Концепции трансформации мировой денежной системы³

Неокейнсианский подход предполагает образование мировой валютной единицы на базе единого универсального средства международных

³ Представленная систематизация концепций – самостоятельная разработка автора.

расчетов. В качестве теоретических обоснований используются работы Джона Кейнса и Гарри Уайта. В качестве такой единицы предлагается использовать SDR – существующий резервный актив МВФ. Эту концепцию поддерживает «отец евро» Нобелевский лауреат 1999 г. Роберт Манделл. Джордж Сорос в своих статьях предлагает планы практической реализации данной идеи. Подход к преобразованию мировой денежной системы на базе придания SDR функций мировой резервной валюты поддерживается Россией и Китаем.

Фундаменталистский подход в качестве основных рассматривает проекты создания мировой валюты, обеспеченной золотом или другим сырьевым товаром. Возврат к классическому «золотому стандарту» находит интерес только в теоретических исследованиях и не имеет реального обсуждения в плоскости практической реализации на сколь-нибудь высоком уровне. Проекты мировой валюты, обеспеченной сырьевыми товарами, также не имеют практических исследований, за исключением некоторых «рекламных» проектов (например, электронно-товарные деньги Г. Стерлигова). Основной недостаток этих проектов в том, что стабильность курса валют, обеспеченных золотом или другим товаром, обеспечивается стабильностью спроса на товар. Тем не менее большинство современных проектов международных резервных валют подразумевают именно обеспеченные деньги. Наиболее известны проекты Э. Бернштейна – валюты, обеспеченной золотом и другими валютами, Б. Лиетара – товарной валюты, скомбинированной с демереджем, Лок Санг Хо – единицы реальной глобальной покупательной способности.

Либеральные подходы предполагают создание принципиально новых мировых денег, среди которых можно выделить проекты «свободных» и «частных» денег, основанные на теории С. Гезеля и Нобелевского лауреата 1974 г. Ф. Хайека.

Таблица 1

Проекты трансформации мировой валютной системы⁴

Сущность	Преимущества	Недостатки
Неоклассическая концепция (усиление роли доллара)		
Доллар официально выполняет функцию «мировых денег», ФРС США (эмитент) высту	<ul style="list-style-type: none"> • Доллар США уже десятилетия выполняет функции резервной валюты (65 % всех мировых валютных резервов). 	<ul style="list-style-type: none"> • По прогнозам, США не сумеют существенно снизить свой бюджетный дефицит в течение ближайших 10 лет.

⁴ Обобщение сущности, преимуществ и недостатков концепций – самостоятельная разработка автора.

Таблица 1 (продолжение)

Сущность	Преимущества	Недостатки
<p>пает в качестве «мирового кредитора последней инстанции». Дальнейшее увеличение долларовой массы в международном обращении подконтрольно и находится в соответствии с ростом объемов мировой торговли и инвестиций</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Резкая смена традиций может привести к дестабилизации рынков. • Новые резервные валюты могут не заменять, а дополнять доллар. • Инвесторы считают США страной с самой сильной экономикой и самой стабильной политической системой в мире. • За долларом стоит долгая история финансовой стабильности. • Государственный долг США никогда не был и в настоящее время «не запредельный». • Американские финансовые рынки глубоки и ликвидны по сравнению с рынками других стран. • Если договориться о единой синтетической валюте за последние сорок лет не удалось, то ею может стать только уже существующий резервный актив 	<ul style="list-style-type: none"> • Свертывание затратных бюджетных программ США может вызвать очередную волну кризиса. • В ближайшие годы США могут лишиться высшего AAA рейтинга Moody's. • Отсутствуют официальные международные договоренности. • В мире есть еще два сильных финансовых центра – Евросоюз и Япония
<p>Неокейнсианская концепция (образование мировой валютной единицы, которая выполняла бы функцию универсального средства международных расчетов)</p>		
<p>Зафиксировать курсы доллара, евро и йены по отношению друг к другу. В мире появятся три общемировые валюты, и их надо свести к одной счетной единице – SDR. Стоимость SDR определяется по принципу «корзины»</p>	<ul style="list-style-type: none"> • SDR – реальный резервный актив. • Существует порядок эмиссии, учета и отчетности по SDR 	<ul style="list-style-type: none"> • Настоящие SDR не являются ликвидными. SDR не является ни валютой, ни долговым обязательством МВФ. Его главная функция – счетная единица в МВФ

Таблица 1 (продолжение)

Сущность	Преимущества	Недостатки
<p>Происходит новая крупная эмиссия SDR. Для повышения статуса – МВФ выпускает гарантии, свопы, Овердрафты, ценные бумаги, номинированные в SDR.</p> <p>Среднесрочная перспектива – кредитование коммерческих банков в SDR.</p> <p>Долгосрочная – курс SDR определяется на основании спроса и предложения</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Нет эмиссионного центра (центрального банка), ответственного за денежное обращение SDR, решение о выпуске SDR принимает коллегиальный исполнительный орган МВФ <p>Использование SDR в качестве резервной валюты формально означает усиление роли МВФ, а по сути – в первую очередь США и во-вторую – ЕС</p>
<p>Фундаменталистическая концепция (новая мировая валюта, обеспеченная золотом или другим сырьевым товаром)</p>		
<p>100 % денег буквально обеспечено золотом. Это дает действенную гарантию того, что эмитент не сможет принимать безответственные финансовые действия</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Стабильная мировая денежная система. • Нет никакой нужды в согласовании денежно-кредитной политики и контроле за объемом эмиссии 	<ul style="list-style-type: none"> • Заинтересованность будет, если цена золота будет стабильна относительно других сырьевых товаров. Но тогда необходим орган, способный обеспечить такую стабильность
<p>100 % денег обеспечено реальным товаром. Обеспечивается стабильная денежная система, не связанная с опасностью безответственного злоупотребления финансовой властью</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Количество обращающихся денег зависит от стоимости производства денежного товара, а не от иных обстоятельств. • Изменения в количестве денег зависят от технических условий производства денежного товара и от изменений в спросе на деньги 	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимо поддержание фиксированной цены на подобный товар по отношению к валюте и требует его огромных запасов, и потому проблематично

Таблица 1 (продолжение)

Сущность	Преимущества	Недостатки
<p>План Эдварда М. Бернстайна (1963). Создание CRU – Composite Reserve Unit – коллективной валюты, обеспеченной золотом и другими валютами. Страны заключают соглашение о создании резервной единицы и держат минимальное количество таких резервных единиц пропорционально своим золотым авуарам. Эти резервные единицы будут созданы путем депонирования каждой страной своей валюты в МВФ в количестве, пропорциональном ее доле в совокупной сумме резервных единиц. Страны-участницы будут обязаны конвертировать официальные авуары своих валют в золото и CRU. В конце финансового года производится регулирование переводом золота в CRU из стран с нехваткой CRU в страны, обладающие их излишком. Любой рост бумажноденежной (т. е. незолотой) ликвидности происходит за счет создания CRU</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Объективный инструмент, посредством которого все ведущие страны предоставляют друг другу свои национальные резервы в форме резервных единиц 	<ul style="list-style-type: none"> • Страны не хотят добровольно принимать на себя функции эмитента резервных валют
<p>План Лок Санг Хо (2000). Создание WCU – World Currency Unit – единицы</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Инструменты, номинированные в WCU, фактически защищены и от экстремальных колебаний валютных 	<ul style="list-style-type: none"> • Не понятен порядок эмиссии. Поэтому подходит, скорее, как валюта цены товарных и финан-

Таблица 1 (продолжение)

Сущность	Преимущества	Недостатки
<p>реальной глобальной покупательной способности. В корзину WCU включаются доллар США, евро, йена, канадский и австралийский доллары, но не по номинальному курсу, а как «ВВП–взвешенные индикаторы» реальных валютных курсов (термин Лок Хо)</p>	<p>курсов и автоматически индексируются против инфляции</p>	<p>совых контрактов и ценных бумаг, чем мировая валюта</p>
<p>План Б. Лиетара (1999). TERRA – товарная валюта, скомбинированная с демереджем. Представляет собой стандартную корзину товаров и услуг, особенно важных для международной торговли <i>учетом хранения и доставки</i>. Их относительный вес в этой стандартной корзине отражает их относительную значимость в мировой торговле. В своей самой ранней форме была реализована в Древнем Египте</p>	<ul style="list-style-type: none"> • «Устанавливает связь между финансовым и материальным мирами» (термин Б. Лиетара). • Устойчива к инфляции по определению. • Стоимость легко пересчитать на любую существующую национальную валюту. • В эту денежную систему «естественно» встроен демередж, что гарантирует полную интеграцию предлагаемой валюты в существующую рыночную систему «реальной» экономики во всех аспектах. Действительно, существуют издержки, связанные с хранением товаров, и демередж будет оговоренной стоимостью хранения «корзины» товаров 	<ul style="list-style-type: none"> • Аналогичны. Не понятен порядок эмиссии. Поэтому подходит, скорее, как валюта цены товарных и финансовых контрактов и ценных бумаг, чем мировая валюта
Либеральная концепция (создание принципиально новых денег)		
<p>«Свободные деньги», основанные на теории С. Гезелла (1916).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Плата за хранение денег влечет за собой стремление использовать их в качестве 	

Таблица 1 (продолжение)

Сущность	Преимущества	Недостатки
<p>Чтобы освободить экономику от подъемов и спадов в результате спекуляции деньгами, необходимо создать денежную систему, в которой деньги, как и все товары, имели бы «складские расходы». В рамках этой системы создаются условия, чтобы деньги при этом облагались платой за пользование – демерреджем. В настоящее время есть примеры реализации свободных денег на «локальном уровне». Но проектов реализации в качестве мировых денег нет</p>	<ul style="list-style-type: none"> • средства обращения (платежа), а не в качестве накопления богатства. Это увеличивает оборот денег, повышает ликвидность экономики, что особенно важно в период кризисов 	<ul style="list-style-type: none"> • Изменить традиционную денежную систему крайне сложно. • Само существование свободных денег без традиционных невозможно. Для использования марочных сертификатов необходимо покупать марки, но они могут быть куплены лишь за традиционные деньги
<p>«Частные (денационализованные) деньги», основанные на теории Ф. Хайека (1978). В различных регионах мира создаются эмиссионные центры, имеющие право неограниченно выпускать конкурирующие банкноты и обслуживать счета в своей валюте. Валюты имеют свободно плавающие обменные курсы. Свободная конкуренция на рынке валют обеспечивается стиранием национальных торговых границ. Контроль над эмиссией будет осуществляться</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Частная денежная система менее чувствительна к кризисам. • Частные деньги продуктивнее инвестируются. • У частных денег нет монополии на инфляцию, так как эмиссия частных денег подконтрольна в силу открытости и небольшого объема. • Это моральный стимул поддержать местную экономику и моральный стимул почувствовать, что можно что-то изменить 	<ul style="list-style-type: none"> • Государство ведет активную борьбу с частными денежными системами. • Частные деньги тяжело законодательно запретить, потому что нельзя запретить людям договориться и платить друг другу «деревянными фишками»

Таблица 1 (продолжение)

Сущность	Преимущества	Недостатки
со стороны свободной прессы и валютной биржи. Для прекращения вытеснения госде-нег властям придется вести свою эмиссию по тем же принципам, что и частным эмитентам, и быстро сокращать ее объем		

Многие экономисты идею трансформации мировой валютной системы в современных условиях не поддерживают. Обобщая аргументы тех, кто считает, что в обозримом будущем единая мировая валюта невозможна, можно выделить несколько направлений критики идеи создания новых мировых денег.

Зона единой валюты будет более уязвима с точки зрения последствий воздействия непредвиденных экономических событий (шоков). При различных валютах государство может вызвать приток капитала и рабочей силы (мобильных факторов производства) перспективой будущих доходов, например за счет более высоких процентов по вкладам, нормы прибыли, более дорогой национальной валюты. Эта возможность утрачивается при единой валюте, потому что стимулов к перемещению факторов производства не будет.

Введение единой валюты вызовет необходимость поиска новых источников налоговых поступлений и изменение структуры государственных финансов. В частности, национальные бюджеты потеряют доход от сеньоража. Доходы в виде разницы между номинальной стоимостью кредитных денег и расходами на их изготовление в зоне ЕС, например, составляют 6–12 % доходов государственного бюджета.⁵

В условиях единой валюты будут ниже расходы на общественные блага. Эмиссия является одним из источников увеличения государственных социальных расходов. При наднациональной эмиссии усиленный контроль за уровнем инфляции в зоне единой валюты не позволит эмитировать валюту для покрытия дефицита государственного бюджета.

⁵ Еременко А. А. Единая валюта в интеграционных группировках: Дис. канд. экон. наук: 08.00.01. М.: РГБ, 2002 (Из фондов Российской Государственной Библиотеки). С. 73.

Неверно выбрано время трансформации мировой денежной системы – серьезные преобразования следует делать в состоянии, когда кризиса нет, так, чтобы детали денежного механизма не подверглась действию избыточных рисков. Современная денежная система не допустила крупных катастроф, поэтому в современных условиях ее необходимо не реформировать, а сохранять. По мнению Пола Кругмана,⁶ функционирование существующей денежной системы «стало ... более безопасным». В качестве обоснования такой позиции он утверждает, что во времена Великой депрессии большая часть экономического двигателя была в хорошем состоянии, но ее важный компонент – финансовая система – не работал. И далее приводит слова Дж. Кейнса: «Мы оказались в состоянии огромной неразберихи из-за того, что на ощупь пытались разобраться в том, как надо контролировать работу деликатной машины <денежного механизма>, суть которой мы не понимаем». Поэтому, считает Кругман, «все, что пришлось спасать во время финансового кризиса, должно быть отрегулировано <но не изменено или ликвидировано>, поскольку играет важную роль в финансовом механизме».⁷

Неверно расставлены приоритеты в реформе мировых финансов – единая валюта является не предпосылкой, а результатом здоровой денежной системы. По данному вопросу Золтон Сабов, в частности, говорит о необходимости «градуалистического» (поэтапного) пути» при проведении «валютной трансформации».⁸ При градуалистическом подходе происходит постепенное достижения макроэкономической стабилизации. Для сторонников градуализма валютные трансформации являются больше целью экономической политики, чем ее средством. При этом З. Сабов замечает, что, судя по практике валютных преобразований восточноевропейских стран, серьезные реформы денежных отношений необходимы и как средство, и как результат при решении экономических проблем. Поэтому, проецируя эту позицию на нынешние экономические проблемы, можно сказать, что продвижение идей новой мировой резервной валюты в современных условиях должно стать одним из направлений современной мировой валютной политики для стабилизации мировой экономики. В свою

⁶ Пол Робин Кругман (Paul Robin Krugman) – доктор философии Массачусетского технологического института, профессор Принстонского университета. Лауреат Нобелевской премии по экономике 2008 г.

⁷ Кругман П. Возвращение великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата. М.: Эксмо, 2009. С. 294.

⁸ Сабов З.А. Валютная конвертируемость в переходный период. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1998. С. 248.

очередь стабилизация экономики и является результатом введения новой мировой валюты.

Трансформация валютной системы должна базироваться прежде всего на экономической мощи, но не политических решениях. Для создания новой валюты необходима интеграция трех ведущих хозяйствующих субъектов – США, ЕС и Японии, что в современных условиях не представляется возможным. В настоящее время в мировой экономической системе существует ряд непреодолимых экономических противоречий. Явные противоречия между Европой, которая предлагает выходить из кризиса путем снижения бюджетных дефицитов и опираясь на финансовый контроль, и США, которые считают, что поддержку экономического роста и предотвращение повторных кризисных явлений необходимо проводить путем продолжения политики фискального стимулирования – государственных вливаний в финансовый сектор, особенно поддержки высокого уровня банковского капитала.⁹ Государственный долг Японии составляет 185 % ВВП.¹⁰

Странам не удастся договориться об экономических соглашениях, потому что они имеют разные политические ориентиры. Поэтому существенные международные экономические договоренности возможны только в том случае, если есть одна доминирующая страна, которая имеет достаточное экономическое и политическое влияние, чтобы настоять на каких-то решениях. В настоящее время в мире такой силы нет.

Реформа мировой денежной системы – процесс длительный, требующий многочисленных согласований. Если речь идет о единой валюте, то прежде всего требуется решения вопроса, центральные банки каких стран сохранят право эмиссии новых денег и как им согласовывать общую эмиссионную политику. Именно на этом вопросе споткнулся проект создания единой валюты России и Беларуси. В случае введения единой мировой валюты масштаб проблемы увеличивается пропорционально количеству стран. Для евро, в частности, потребовалась полувековая интеграция.

За многими проектами по созданию мировой валюты стоит расчет разделить валютные риски конкретной страны. Например, эксперты уверены, что идея создания новой валюты для стран Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) не что иное, как попытка смягчить давление доллара на казахский тенге, в том числе за счет снижения надежности

⁹ Подробнее об этом см.: Люкевич И.Н. Мировая денежная система: проблемы и новый финансовый порядок // Международная экономика, 2010. № 11.

¹⁰ Источник: Центр исследований постиндустриального общества.

российского рубля. Вывод сделан на основании того, что валютных резервов Казахстана меньше внешних обязательств почти в два с половиной раза. Это значит, что в Казахстане высока вероятность создания ситуации, при которой валютные резервы страны исчерпаются раньше, чем будут погашены долги, что может поставить национальную валюту, курс которой поддерживается за счет валютных резервов, на грань обвала.

* * *

Глобальный финансовый кризис показал необходимость разработки новой парадигмы международного денежного регулирования и реформы мировой денежной системы. Несмотря на объективные экономические трудности и политические противоречия, можно сказать, что в настоящее время мы являемся свидетелями перехода от кризиса к экономическому оздоровлению и начала системных преобразований мировой валютной системы. Мировую денежную систему ждут решения по изменению статуса доллара, евро, SDR и в перспективе до 2020 г. – появление новых резервных валют.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Еременко А.А.* Единая валюта в интеграционных группировках: Дис. канд. экон. наук: 08.00.01. М.: РГБ, 2002 (Из фондов Российской Государственной Библиотеки).
2. *Кругман П.* Возвращение великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата. М.: Эксмо, 2009.
3. *Люкевич И.Н.* Мировая денежная система: проблемы и новый финансовый порядок // *Международная экономика*, 2010. № 11.
4. *Сабов З.А.* Валютная конвертируемость в переходный период. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1998.
5. *Смыслов Д.В.* Реформирование мировой валютно-финансовой архитектуры: 1990–2000-е годы. М.: ИМЭМО РАН, 2009.

К ВОПРОСУ О ПЕРЕСМОТРЕ КОНЦЕПЦИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Проблемы международного регулирования финансового рынка являются одними из наиболее актуальных в современной экономической науке. В последние годы вопросы реформы банковского и страхового надзора, переосмысления роли Международного валютного фонда и Всемирного банка, а также создания системы регулирования рынка производных финансовых инструментов обсуждаются на страницах научных журналов, межправительственных консультациях и международных переговорах. Создание Форума финансовой стабильности (Financial Stability Board), смена формата обсуждения вопросов финансового регулирования с G7 (группа семи наиболее индустриально развитых стран мира) на G20 (совещание министров финансов и глав центральных банков 20 крупнейших экономик мира) показывают, что для предотвращения подобных кризисов в будущем необходимо переустройство глобальной финансовой системы и скоординированные действия регуляторов по всему миру.

Вопрос о регулировании финансового рынка является актуальным и в российских условиях. В рамках проекта по формированию в России международного финансового центра к 2020 г. выделено три основных направления политики¹:

- концентрация капитала (инвестиционного спроса) с существенной долей иностранного капитала;
- концентрация финансового посредничества (финансовых услуг) с существенной долей услуг, предоставляемых посредниками, действующими на глобальном рынке, и эффективная инфраструктура;
- концентрация инструментов (инвестиционного предложения) с существенной долей инструментов, предлагаемых иностранными институтами.

Очевидно, что достижение цели построения международного финансового центра возможно только при существовании в стране четкой и прозрачной системы регулирования, функционирующей по всем трем указанным направлениям.

¹ Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра. Идеальная модель фондового рынка России на долгосрочную перспективу. М.: НАУФОР, 2008. С. 193.

Следует отметить, что безусловным успехом крупнейших национальных и международных регуляторов в 2008–2009 гг. является оперативное реагирование, позволившее предотвратить превращение финансового кризиса в повторение Великой депрессии 30-х гг. XX столетия. Тем не менее существенное замедление темпов экономического роста практически по всему миру, сокращение занятости, значительные объемы суверенного долга, накопленного в ходе реализации мер антикризисной политики, высокая налоговая нагрузка в крупнейших экономиках мира на ближайшие годы свидетельствуют о необходимости осмысления причин и уроков этих событий.

Кризис показал некоторые серьезные проблемы в устройстве мировой финансовой системы: неподконтрольность многих финансовых институтов (прежде всего так называемой теневой банковской системы) традиционному банковскому надзору, несоответствие регулятивной структуры рынков финансовым инновациям последних лет, конфликты интересов между собственниками финансовых институтов и обществами, появление новых форм «набегов» на банки (*bank runs*).

Ученые называют множество причин мирового финансового кризиса: прежде всего, излишне мягкая денежная политика крупнейших центральных банков после спада 2000–2001 гг., вызвавшая сперва бурный рост, а затем и формирование пузырей на рынках отдельных активов, – в 2003–2005 гг. ставка рефинансирования ФРС США находилась значительно ниже значений, предписываемых традиционными монетарными правилами (например, правилом Тейлора). Низкая волатильность рынков в середине 2000 гг. снизила премии за риск по всему миру и обусловила иррациональную веру инвесторов в непрекращающийся рост рынков. Действия властей, стремившихся в силу политических соображений расширить доступность ипотечного кредита, привели к распространению ипотечных продуктов, а их секьюритизация – к формированию сложных и непрозрачных рынков, риски которых плохо оценивались рейтинговыми агентствами. В общем, высокий темп финансовых инноваций и развитие информационных технологий затруднили точную оценку рисков основными экономическими агентами.

Первые признаки финансового кризиса появились после банкротства нескольких компаний и фондов, работавших с ипотечными ценными бумагами (например, *American Home Mortgage Investment Corp.*), 9–10 августа 2007 г., вследствие чего на рынке межбанковского кредита значительно выросли ставки овернайт, а также расширились спреды между однодневными и трехмесячными операциями. В результате потерь на рынке

облигаций, обеспеченных залогом, британский банк Northern Rock в сентябре 2007 г. не смог рефинансировать свои обязательства и объявил о несостоятельности, став первым банком, обанкротившимся в Великобритании за последние 100 лет. Для обеспечения дополнительной ликвидности на рынке ФРС США организовала программу Term Auction Facility (TAF), основной целью которой было сужение спреда на денежном рынке и увеличение объемов кредитования, аналогичные меры были осуществлены и ЕЦБ. В случае если бы проблемой, действительно, была нехватка ликвидности, обеспечение ее новых источников могло бы способствовать снижению ставок, однако этого не произошло, поскольку истинной причиной роста ставок был возросший риск контрагента, а для его снижения регуляторам необходимо было обеспечивать качество и прозрачность банковских балансов. Другим ответом регуляторов на начинающийся кризис было резкое снижение ставки рефинансирования с 5,25 % в августе 2007 г. до 2 % в апреле 2008 г., т. е., по сути, еще один канал дополнительной ликвидности. Эти меры не смогли устранить напряжение на рынке, а их наиболее ярким результатом стала девальвация доллара по отношению к другим валютам и резкий рост цен на нефть, составивших более 140 дол./баррель в июле 2008 г.

Считается, что спусковым крючком для начала острой фазы мирового финансового кризиса стало банкротство инвестиционного банка Lehman Brothers 13–14 сентября 2008 г. ФРС США не вмешалась в эту ситуацию, хотя весной 2008 г. спасла меньший по размеру банк Bear Sterns, а спустя несколько дней взяла на себя обязательства одного из крупнейших страховщиков на рынке свопов кредит-дефолт (CDS) – страховой компании AIG.

Крах Lehman Brothers и последовавший за ним обвал фондовых рынков по всему миру из-за «бегства в качество» выявили основные проблемы современного финансового регулирования – невнимание к системным рискам, взаимосвязям и взаимозависимостям между отдельными финансовыми институтами и чрезмерная зависимость финансовых институтов от краткосрочного финансирования.

До настоящего времени финансовое регулирование практически во всех странах мира строится на надзоре за отдельными участниками рынка, в основном коммерческими банками. Такая узкая фокусировка в процессе надзора приводит к тому, что регуляторы упускают из вида важные тенденции в развитии рынка. Так, в период до финансового кризиса сформировалась фактически неподконтрольная национальным правительствам теневая банковская система. Кроме того, в результате концентрации вни-

мания на отдельных институтах игнорируются критически важные взаимозависимости между ними, ведь попытки отдельных банков сохранить платежеспособность в кризис путем приостановки работы на рынках межбанковского кредита могут существенно дестабилизировать финансовую систему в целом. Проблемы с такими жертвами финансового кризиса, как американские Lehman Brothers и Bear Sterns или британский Northern Rock, были связаны именно с тем, что они не могли в срок исполнить свои обязательства вследствие неспособности привлечь или пролонгировать краткосрочные кредиты. Крах одной компании может угрожать жизнеспособности финансовой системы в целом.

В связи с этим предлагается, чтобы в каждой стране существовал институт, ответственный за общее состояние финансовой системы – так называемый системный регулятор. Его роль должна включать сбор, анализ и распространение информации о наиболее значимых финансовых институтах, взаимодействиях между ними и рисках такого взаимодействия, а также создание таких системных правил, как минимальные требования к капиталу в сотрудничестве с аналогичными организациями в других странах и другими национальными регуляторами.

Системный регулятор должен обладать максимально полной информацией о состоянии финансовых институтов, а его деятельность должна быть отделена от подверженной политической конъюнктуре деятельности по защите прав потребителей на финансовом рынке.

В качестве наиболее вероятных кандидатов на роль системного регулятора группа крупнейших американских специалистов по финансовой экономике предлагает национальные центральные банки, мотивируя этот выбор их независимостью, ежедневным взаимодействием с финансовым рынком в ходе операций на открытом рынке и преследовании целей макроэкономической стабильности.²

К тому же тенденции усиления роли центральных банков в процессе регулирования уже имеют место в реальности. Кризис привел к наделению ФРС США и ЕЦБ, а также других национальных центральных банков новыми полномочиями в области банковского надзора. В 2008 г. правительство Германии выразило желание передать часть полномочий единого органа по надзору за финансовым рынком (BaFin) в пользу Бундесбанка. В 2009 г. Европейская комиссия выступила с предложением о создании Европейского совета по системному риску (European System Risk Council)

² The Squam Lake Report: fixing the financial system / Kenneth R. French et al. – Princeton University Press, 2010. – P. 42.

для осуществления пруденциального надзора на макроуровне. В июне 2010 г. правительство Великобритании сообщило о намерении осуществить реформу банковского надзора с целью консолидации функций у Банка Англии. В июле 2010 г. в США был принят закон Додда-Фрэнка, который увеличивает роль ФРС как надзорной инстанции. Летом 2010 г. ирландский надзорный орган FSRA был законодательно объединен с центральным банком.

Все эти события можно охарактеризовать как разворот тренда: если до кризиса считалось, что центральным банкам следует специализироваться на проведении монетарной политики, а осуществление функций регулирования финансового рынка следует передать специализированному органу, то в настоящее время основным аргументом в поддержку возвращения центральным банкам их надзорных функций выступает находящийся в их распоряжении объем информации о ситуации на рынках. По сравнению с этим риски репутационных потерь в процессе банковского надзора или перспективы увеличения уровня системного риска, которому в этом случае будет подвержена не только финансовая, но и монетарная стабильность, представляются менее значимыми.

Тем не менее до настоящего времени регулирующие органы продолжают делать акцент на микропруденциальном надзоре, т. е. ужесточать требования к финансовому состоянию отдельных финансовых институтов. Так, в сентябре 2010 г. Базельский комитет по банковскому надзору опубликовал проект новых требований к капиталу коммерческих банков, ставший известным как Базель III. Согласно этим предложениям, банкам будет необходимо увеличить долю капитала первого уровня в общем объеме минимально необходимого капитала с 4 до 6 %, при этом доля наиболее качественного капитала, способного полностью поглощать убытки, в капитале первого уровня должна быть поднята с 2 до 4,5 %. Банки также должны будут создать так называемый резервный буферный капитал первого уровня в размере дополнительных 2,5 %, что фактически поднимет коэффициент достаточности капитала первого уровня до 8,5 %. Переход на новые правила будет постепенным и планируется на период с 2013 по 2019 гг. В настоящее время проект новых требований к капиталу банков предложен к обсуждению. Неясными, однако, остаются такие важные параметры, как критерии оценки рисков при операциях с контрагентами.

Новые требования к достаточности капитала банков, возможно, приведут к изменению их бизнес-моделей: для повышения коэффициента достаточности капитала первого уровня банкам, которые не захотят или не смогут увеличить основной капитал, придется сокращать объемы опе-

раций по активам, взвешенным по уровню риска, т. е. в первую очередь торговые и инвестиционные операции. В результате, внедрение Базеля III может привести к изменению соотношения торговой и кредитной позиции в общем объеме валюты баланса банка в сторону снижения первой. Кроме того, банки должны будут усилить дисциплину в сфере торговли внебиржевыми деривативами, в частности, стандартизировать их торговлю и осуществлять ее только через централизованные структуры.

Большинство российских банков уже сейчас соответствуют требованиям к капиталу, предъявляемым Базелем III: достаточность капитала первого уровня в среднем по российской банковской системе составляет 12,4 % против требуемых 6 %, что объясняется жесткостью требований национального законодательства.

Требования Базеля III по-прежнему преследуют цель сделать более надежными отдельные банки и финансовые институты, в то время как кризисы доверия из-за недостатка прозрачности, как уже указывалось ранее, приводят к возникновению системного риска. В связи с этим существуют опасения, что исполнение требований Базеля III может вылиться в новые модели поведения банков, которые будут лишь формально выполнять требования к достаточности капитала, рационализируя новый капитал и средства ликвидности.

Само понятие системного риска было введено в ежегодном докладе Европейского центрального банка за 2004 г. и определялось как риск того, что «неспособность одного института в срок исполнить свои обязательства повлечет за собой неспособность других институтов в срок выполнять свои обязательства, что может привести к проблемам с ликвидностью или кредитом и, как результат, может угрожать стабильности рынков». Таким образом, системно важными являются те финансовые институты, крах которых может привести к нестабильности на рынках в целом. Как правило, они являются крупными (больше среднего в отрасли) и обладают значительным количеством связей с другими институтами рынка.

Тем не менее существование системных рисков в финансовой сфере не должно означать, что в ходе финансовых кризисов правительства должны спасать системно важные компании любой ценой (так называемой *too big to fail*), принимая на себя или рефинансируя часть их долга. Крупнейшие финансовые институты действительно способны оказывать значительное влияние на рыночную конъюнктуру, деловую активность, а через процесс кредитования способны даже поддерживать экономический рост и занятость. Однако между частными владельцами крупнейших финансовых институтов (кандидатами на государственную поддержку

в условиях кризиса) и обществом существует конфликт интересов. Он состоит в том, что при благоприятной экономической конъюнктуре владельцы бизнеса получают свою прибыль, а в случае ухудшения экономической обстановки убытки несет все общество.

Данный вопрос имеет свою актуальность и в российских условиях в связи с государственной поддержкой и неоднозначностью процедуры санации банков «Кит Финанс», «Связьбанк», «Глобэкс» в 2008–2009 гг.

Конфликт между владельцами финансовых институтов и обществом обостряется во время финансовых кризисов, когда вероятность того, что им может понадобиться поддержка, возрастает. Считается, что политика спасения компаний, относящихся к категории *too-big-to-fail*, любой ценой является деструктивной, поскольку создает неверные стимулы у менеджеров для принятия излишнего риска. Кроме того, уверенность в том, что *too-big-to-fail* будет спасен, может стимулировать более мелкие компании теснее сотрудничать с ними, создавая излишний системный риск. Уверенность в том, что компания получит государственную поддержку в кризис, дает дополнительные конкурентные преимущества, снижает издержки финансирования и позволяет ей предлагать свои продукты потребителям по более низким ценам. В общем, поддержка неэффективных фирм снизит общую экономическую эффективность рынков.

Другой важный аспект регулирования финансовых рынков в посткризисный период – снижение стимулов финансовых институтов к краткосрочным заимствованиям. По весьма распространенному мнению, обострение кризиса после коллапса Lehman Brothers спровоцировало схлопывание рынка РЕПО-обеспеченных однодневных кредитов.³ Когда финансовые посредники стали терять деньги на ипотеке *subprime*, краткосрочные кредиторы, опасаясь банкротства, отказались выдавать им новые ссуды. Последовательно лишаясь средств, посредники были вынуждены распродавать активы, что привело к еще более резкому падению цен. Данная схема аналогична классическим «набегам» на банк, ставшими известными во время Великой депрессии и распространенные в России в 1990 гг. После введения обязательного страхования вкладов такое поведение держателей депозитов стало достаточно редким. Вместе с тем и доля депозитов населения в структуре фондирования коммерческих банков сокращалась по мере развития банковского бизнеса – на сегодняшний день банки

³ *Gorton G.B., Metrick A. Securitized Banking and the Run on Repo. 13.11.2009. Yale ICF Working Paper No. 09-14 // http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1440752.*

в значительной степени полагаются на краткосрочные межбанковские кредиты, операции РЕПО и средства центральных банков, т. е. источники краткосрочного финансирования. В нормальных условиях банки способны рефинансировать или продлевать такие кредиты по мере необходимости их погашения. В условиях кризиса неуверенность в том, сможет ли банк завтра расплатиться по своим долгам, затрудняет рефинансирование и может спровоцировать набег кредиторов, сходный с набегом вкладчиков. Даже обеспеченные залогом операции, такие как сделки репо, в условиях кризиса становятся недостаточно надежными, поскольку у кредитора отсутствует уверенность в том, сохранит ли залог свою стоимость в будущем. Как и классический «набег» на банк, современная форма «набега» кредиторов является не менее разрушительной и способна привести к коллапсу даже здорового финансового института. Предотвратить чрезмерное использование краткосрочных кредитов и кредитного плеча могло бы введение налога на краткосрочные заимствования.

Пионером в деле введения такого транзакционного налога на приток краткосрочного капитала стали Чили, установившие подобные ограничения еще в ходе экономических реформ в 1990 гг. Правительство Чили предложило минимальную норму резервирования для ввозимого в страну капитала, которая на практике соответствовала ставке налога. Выраженная как постоянная процентная ставка от величины притока, она делала краткосрочные вложения более дорогими, чем долгосрочные.

К аналогичным мерам в наши дни прибегают и правительства стран, столкнувшихся со значительным притоком средств из-за рубежа. Например, в октябре 2009 г. для противодействия чрезмерному притоку иностранного спекулятивного капитала и предотвращения надувания новых пузырей 2 %-ный налог для иностранцев на покупку инструментов с фиксированной доходностью и акций был восстановлен в Бразилии (до начала кризиса его ставки составляли 1,5 и 0,38 % – в зависимости от вида сделки, однако налог был отменен в период девальвации реала в начале кризиса).

Введение подобных ограничений поддерживается и МВФ, эксперты которого отмечают, что традиционная политика по предотвращению пузырей через укрепление валютных курсов уже не срабатывает. Среди других обсуждаемых в настоящее время предложений МВФ в сфере финансового регулирования можно выделить введение двух специальных налогов на банки – основного, зависящего от размера их баланса, и дополнительного налога на прибыль и вознаграждения, превышающих норму.

До настоящего момента эмпирические исследования не дают однозначного ответа на вопрос, как влияют налоги на потоки международного капитала и не оказывают ли они нежелательных побочных эффектов. Считается, что они не могут предотвратить спекулятивных атак на переоцененные валюты, а способны только отсрочить их. Более того, существующие эмпирические данные показывают, что введение налога на «горячий капитал» не оказывает негативного влияния на инвесторов.

Общим местом в дискуссии последнего времени является мнение о необходимости усиления контроля над банковским сектором, ограничении степени саморегулируемости финансовых рынков, снижении уровня заемных средств, которыми могут пользоваться финансовые институты, повышенное внимание к системным рискам. Группа американских ученых-экономистов в своем докладе «Squam Lake Report: fixing the financial system» предлагает два основных принципа регулирования финансового сектора. *Во-первых*, регуляторы должны учитывать влияние своей политики не только на отдельные финансовые институты, но и на всю финансовую систему в целом. *Во-вторых*, регуляторы должны следить за тем, чтобы финансовые институты сами несли издержки в случае своей несостоятельности, а не перекладывали их на общество и государство, прикрываясь формулировкой *too big to fail*.⁴

С началом кризиса стало очевидно, что в последние годы финансовые инновации значительно опередили регулирование, при этом между инновациями в финансовой сфере и ее стабильностью существует противоречие: инновации способны обеспечивать размещение финансовых ресурсов с максимальной доходностью, однако зачастую осуществляются с целью ухода от регулирования. Задача же регулирования – обеспечение стабильности финансовой системы без ущерба для инноваций.

Кроме того, очевидно, что кризис во многом был спровоцирован фрагментированностью как национальных, так и международных систем регулирования рынков: меры регулирования были в большей мере направлены на стабильность отдельных финансовых институтов, а не финансового рынка в целом. Принципиально важно, чтобы новые правила регулирования распространялись на всех участников мировой экономики и применялись равным образом как внутри отдельных стран, так и на международном уровне.

Даже такие сторонники свободных рынков, как Джордж Сорос, утверждают: «Необходимо признать, что ложной была сама концепция

⁴ The Squam Lake Report: fixing the financial system / Kenneth R. French et al. – Princeton University Press, 2010. – p. 135.

функционирования финансовых рынков которой руководствовались, – я имею в виду идею о том, что рынки тяготеют к равновесию. Рынки тяготеют к созданию пузырей, так что регуляторы должны взять на себя ответственность не позволять этим пузырям подпитывать себя и затем лопаться».⁵

⁵ Дж. Сорос. Рынки тяготеют не к равновесию, а к созданию пузырей // <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2009/10/26/217314>

ПРОЯВЛЕНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА НАЦИОНАЛЬНЫХ КРЕДИТНЫХ РЫНКАХ

Ипотечный кризис США 2007–2008 гг., повлекший за собой сначала кризис всей американской экономики, а затем и глобальный общеэкономический кризис, стал реакцией на целый ряд факторов, характерных для американского рынка в последние 20–25 лет, к основным из которых необходимо, на наш взгляд, отнести следующие.

Тенденция увеличения лояльности банков к заемщикам, а именно снижения процентных ставок, упрощения процедур выдачи кредитов, снижения требований к заемщикам в последние два десятилетия наблюдались в американском банковском секторе повсеместно. Ключевой причиной, обусловившей этот процесс, стало стремление кредитных организаций к расширению рынка спроса и предложения банковских услуг.

Либерализация постепенно наращивалась и к началу XXI века достигла сферы ипотечного кредитования граждан, в которой суммы кредитов наиболее значительны в сравнении с прочими сферами кредитования физических лиц. К концу 2007–началу 2008 г. доля суперрискованных кредитов категории *subprime*, *pinja* и *jumbo* составила в США порядка 10 % общенационального кредитного портфеля.¹ Хотя на первый взгляд суммарная доля незначительна, но с учетом специализации американских банков в отдельных кредитных организациях она составила до 60 %.²

Отрицательную роль сыграла и практика кредитования американскими банками под плавающую (т. е. автоматически изменяющуюся при изменении определенных условий) ставку, зависящую от средней ставки межбанковского рынка и учетной ставки ФРС. В 2007 г. ФРС неоднократно (более 10 раз) повышает учетную ставку с целью поддержания курса доллара. Соответственно, ставки не только по вновь выдаваемым, но и по ранее выданным кредитам начинают расти, и многие заемщики (как юридические, так и физические лица) уже не справляются с возросшей долговой нагрузкой и не могут своевременно исполнять свои обязательства по уплате процентов и возврату основного долга.

¹ *Лифшиц А.* Ипотечный кризис нам не грозит // Финансовые известия. 19.09.2007.

² *Иванова Е.* Как ипотечный кризис в США может повлиять на ипотеку в России // AllCredits.spb.ru

Одновременно начинается спад цен на недвижимость (отчасти из-за перенасыщения рынка, отчасти потому, что именно строительный сектор наиболее индикативен к позитивным или негативным тенденциям в национальных экономиках). Определенная доля кредитоспособных заемщиков намеренно прекращает исполнение обязательств по кредитам в силу психологического фактора, считая несправедливым рассчитываться по ранее полученным кредитам на приобретение недвижимости по высоким ценам, если к настоящему времени цены существенно снизились.

Среднегодовые убытки американского банковского сектора от просрочек по кредитам, возникшим из-за рассмотренных обстоятельств, в период 2008–2009 гг. составили порядка 200 млрд дол. США.³

Еще одним существенным фактором стала практика секьюритизации ипотечных обязательств, т. е. выпуск так называемых ипотечных облигаций, объем которых достиг максимума в 2007 г. Американский рынок ценных бумаг, как и любой развитый рынок, находится в постоянном поиске новых инструментов, особенно ассоциирующихся с высокой доходностью. Ипотечные облигации в силу высокой рискованности обладали очень высокой доходностью и, соответственно, пользовались большим спросом. Поэтому в портфелях многих игроков и инвесторов фондового рынка (в том числе крупнейших организаций), прежде всего американского, традиционно склонного к агрессивной портфельной политике, доля ипотечных облигаций в конце 2007 г. была значительной. Однако по мере ухудшения кредитоспособности заемщиков и прироста просрочки по кредитам данные облигации начинали резко обесцениваться. Соответствующие среднегодовые убытки американской экономики за период кризиса – более 200 млрд дол. США.⁴ Для многих держателей ипотечных облигаций (в том числе ряда крупных американских банков – традиционно активных инвесторов на рынке ценных бумаг) убытки оказались чересчур велики и обусловили банкротство.

В конце 2007 г. американский ипотечный кризис распространился не только на весь американский банковский сектор, но и за его пределы, в другие сферы американской экономики. *Во-первых*, ограниченность кредитных ресурсов (делиберализация требований к новым заемщикам плюс ужесточение требований к обслуживанию уже выданных кредитов – рост ставок, необходимость дополнительного обеспечения и т. п.) крайне негативно сказывается на динамике национального бизнеса вне зависимости

³ Forex Magazine. № 212. Март, 2010.

⁴ Forex Magazine. № 213. Март, 2010.

от его принадлежности к конкретному сектору экономики, так как сокращение или удорожание привлеченного капитала всегда ухудшает способность предприятия к расширению деятельности. *Во-вторых*, в силу развитого фондового рынка, его активными игроками являются предприятия различной специализации, а значит, ухудшение качества инвестиционных портфелей и, как следствие, финансового состояния держателей портфелей наблюдается в различных секторах экономики. В результате ухудшение финансового состояния предприятий начинает наблюдаться повсеместно.

Отметим, что рассмотренные факторы справедливы и для физических лиц: ухудшение доступности кредитов, ухудшение условий обслуживания полученных кредитов, убытки от обесценения приобретенных ценных бумаг, плюс ухудшение финансового состояния (или банкротство) предприятий-работодателей.

К началу 2008 г. ухудшение финансового состояния в той или иной мере характерно для подавляющей части американских юридических и физических лиц. Кризисные явления начинают распространяться за пределы США – сначала на мировой кредитный рынок, а затем на другие сферы мировой экономики. Здесь следует отметить, что ситуация, аналогичная американской, складывалась в основной массе развитых стран: поиски новых способов расширения рынка банковских услуг и нового инструментария фондового рынка шли по той же схеме, что и в США, а именно сверхлиберализация кредитования и секьюритизация рискованных кредитов. Отметим также, что иностранные инвесторы (наиболее крупные компании и банки) активно вкладывались в американский фондовый рынок, что стало дополнительным фактором ухудшения их финансового состояния. Таким образом, можно говорить о том, что развитие кризиса 2008–2009 гг. на национальном уровне за пределами США связано не только с воздействием кризисных явлений собственно американской экономики, но и с наличием соответствующих внутренних трендов.

Итак, в силу указанных причин, в 2008 г. мировой кредитный рынок столкнулся с повсеместным существенным снижением доверия к национальным банкам и предприятиям, обусловленным банкротством ряда крупных американских и европейских игроков. Как следствие, началось снижение объемов межбанковского кредитования при одновременном ужесточении требований к банкам-заемщикам и росте процентных ставок. Это стало новым витком, приведшим экономический кризис с наднационального на национальный уровень.

Рынок межбанковского кредитования является основным источником кредитных ресурсов для национальных кредитных рынков. Проявление кризиса 2008–2009 гг. на уровне национальных банковских систем заключалось, таким образом, прежде всего в увеличении процентных ставок (чтобы «отбить» высокие ставки «межбанка») и ужесточении требований к заемщикам и кредитным продуктам.

Снижение объема кредитных ресурсов для развития и поддержания текущей деятельности приводит к ухудшению прибыльности и ухудшению финансового состояния национальных предприятий. В условиях роста процентных ставок и на фоне снижения прибыльности деятельности, продолжается ухудшение способности погашать уже имеющиеся кредитные обязательства. Собственных средств заемщиков при этом не хватает ни на инвестиции, ни на текущую деятельность. Соответственно, наблюдается повсеместный рост просрочки по кредитам, сокращение и ухудшение качества кредитных портфелей.

Ухудшение кредитных портфелей обуславливает дальнейшее ухудшение финансового состояния банков-кредиторов; у «некредитных» организаций отмечено ухудшение инвестиционных портфелей. В итоге возникают предпосылки для банкротства, в том числе и у крупных банков, и организаций – маркет-мейкеров, что особенно опасно, так как максимально провоцирует дальнейший рост недоверия и, как следствие, отрицательную динамику всех национальных финансовых рынков.

Итак, развитие финансового кризиса 2008–2009 гг. после перехода на национальный уровень происходило спирально: негативные тенденции национальных кредитных рынков обуславливали ухудшение сектора производства и услуг, что, в свою очередь, отрицательно воздействовало на фондовый и валютный рынок, провоцировало рост недоверия на «межбанке» и в национальном банковском секторе и, далее, начинался новый, еще более широкий виток. При этом каждый дальнейший виток сопровождался усилением социальной напряженности: по мере ухудшения финансового состояния предприятий и банков возрастала безработица, а значит, ухудшалось финансовое состояние все большего числа граждан. Согласно данным Goldman Sachs общая сумма убытков мировой финансовой системы к концу 2009 г. составила 1,2 трлн дол., из которых 40 % (460 млрд дол.) пришлось на потери американских кредитных организаций.⁵

⁵ Forex Magazine. № 211. Февраль, 2010.

Однако для отдельных национальных экономик кризисные явления оказались менее существенными. Характерным примером может служить банковский сектор российской экономики. Рассмотрим динамику проявления глобального кризиса 2008–2009 гг. на российских финансовых рынках, прежде всего на рынке кредитования.

Межбанковское кредитование для отечественных банков – основной источник кредитных ресурсов. Так, на международные межбанковские кредиты на момент начала кризиса (2007) приходилось 15–20 % пассивов российских кредитных организаций или примерно 5 млрд дол. по данным 2007 г.⁶

В период кризиса, поскольку ставки «межбанка» возросли, а объем предоставления ресурсов сократился, российские банки также начали увеличивать ставки кредитования практически вдвое, с 12–13 до 22–24 % (причем темпы значительно опережали прирост ставки рефинансирования).⁷ Одновременно существенно возросли требования к заемщикам и предоставляемым ссудам (например, обязательное обеспечение). В целом, объем вновь предоставляемых кредитов во второй половине 2008 г. – первой половине 2009 г. (период основного проявления кризиса) был минимален, и практически все они были достаточно надежными (высокая платежеспособность заемщиков и 100 %-ная обеспеченность твердым и ликвидным залогом). Из-за жесткой кредитной политики совокупный кредитный портфель российских банков за это время сократился на 20–30 %.⁸

Повышение ставок по действующим кредитам с учетом ухудшения финансового состояния заемщиков в силу объективных экономических тенденций (рассмотрены выше) привело к всплеску просрочек, особенно по физическим лицам. Для того чтобы завуалировать наличие нереальных ко взысканию ссуд, банками повсеместно применялись пролонгации. Хотя ясно, что это лишь временная отсрочка признания фактических убытков (к концу 2010 г. объем признанных убытков должен составить порядка 70 млрд дол. США⁹), однако в период кризиса это существенно способствовало поддержанию номинальной ликвидности банковского сектора.

⁶ Ипотечный кризис в России возможен на 1 % // Финмаркет. 21.09.2007.

⁷ <http://www.rosbalt.biz/2010/08/09/405092.html>

⁸ *Созинов П.* России не грозит ипотечный кризис // Бюллетень недвижимости. 17.09.2009.

⁹ Ухудшения ситуации с плохими долгами в банковской системе не ожидается // Ведомости. 11.10.2010.

Отдельная проблема российского банковского сектора связана с кредитованием строительной отрасли, которая во время финансового кризиса пострадала сильнее всего. До кризиса данная отрасль считалась наиболее перспективной, кредиты предоставлялись повсеместно, зачастую без достаточного обеспечения, размеры кредитов, в сравнении с прочими секторами экономики, значительны. В настоящее время большой процент этих ссуд сейчас нереален ко взысканию, но не прослеживается по балансам как убыток, так как завуалирован пролонгациями.

Несмотря на рассмотренные кризисные факторы, российский банковский сектор столкнулся с банкротством только отдельных кредитных организаций, менее 10 % от общего числа российских банков, и доля их портфелей в общем объеме незначительна. Кроме того, в ряде случаев отзыв лицензий не был обусловлен сокращением ликвидности, а носил, скорее, «политический» характер.

К причинам «спасения» отечественного банковского кризиса, на наш взгляд, необходимо отнести следующие. Российские банки традиционно не являются специализированными, их портфели диверсифицированы между разными отраслями, видами кредитов и т. п., т. е. являются относительно сбалансированными по степени риска. Соответственно, на отечественном рынке кредитования отсутствуют банки с портфелями, в которых преобладает доля высокорискованных кредитов. Наоборот, большинство российских банков склонны к консервативной, низкорискованной кредитной политике. Отметим также, что российские крупные (прежде всего строительные) предприятия кредитуются, как правило, одновременно в нескольких банках, поэтому и убытки распределились между несколькими банками относительно пропорционально.

Период лояльного кредитования в России был относительно коротким – начало в марте–апреле 2008 г. и окончание уже в августе–сентябре 2008 г. при появлении первых признаков кризиса. В силу того, что отечественный кредитный рынок является лишь развивающимся и не пересек «традиционные» границы расширения, объективной потребности к его расширению за счет рискованного кредитования попросту не имеется.

Отечественный фондовый рынок также слабо развит и на данном этапе не испытывает потребности в «экзотических» инструментах типа ипотечных облигаций, которые, соответственно, отсутствуют. Таким образом, в данном случае неразвитость фондового, как и кредитного рынка, стала определенно положительным фактором.

Безусловно, следует положительно охарактеризовать оперативность реакции банковского сектора на первые же проявления кризиса – кредитов в период кризиса было выдано мало, и все они достаточно надежные.

К сожалению, приходится признать, что государственная поддержка по факту носила лишь номинальный характер. Широко анонсированные программы государственной поддержки через ВЭБ и РосБР были заведомо нереализуемыми, поскольку предполагали поддержку узкоцелевого кредитования с крайне жесткими условиями предоставления и обслуживания.

Итак, проявления глобального кризиса на российском банковском рынке были смягчены, с одной стороны, его недостаточной развитостью и, с другой стороны, быстрой внутренней реакцией рынка на первые проявления кризиса. Это отразилось и на характере развития кризисных явлений в прочих секторах отечественной экономики: если в развитых странах толчком стал кризис банковского сектора, то в России (как и в ряде других развивающихся стран) негативная общеэкономическая динамика была относительно слабо обусловлена тенденциями именно кредитного рынка.

ПРИМЕНЕНИЕ СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ДЛЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В последнее время вследствие обострившейся конкуренции в банковской сфере, ужесточения монетарной политики, повышения требований по достаточности капитала, недавних банковских кризисов, а также снижения доходности на многих сегментах российского фондового рынка возрастает потребность в проведении качественной оценки кредитных организаций. Одна из основных целей оценки банка – оценка при слияниях и поглощениях. Очевидно, что новый инвестор или кредитор, вместе с акциями приобретающий также и долги, захочет знать, сколько этот банк может стоить и есть ли вероятность того, что его стоимость может увеличиться с течением времени за счет капитализации денежных потоков, генерируемых банком. Немаловажным фактором, влияющим на формирование спроса на услуги по оценке банка, является возможность использования рыночной стоимости объекта оценки в качестве индикатора эффективности руководства банка. По мере развития финансового рынка эффективность каждой компании и потенциал роста будут определяться увеличением цены ее акций или цены, которую готов заплатить стратегический инвестор для участия в капитале компании.

Хотя методология оценки стоимости банков достаточно сложна и мало изучена как в России, так и за рубежом, подходы, применяемые в оценке кредитных организаций, являются стандартными. В отечественной теории используются три основных подхода к оценке стоимости бизнеса, заимствованные из западной практики: доходный, затратный и сравнительный. Каждый из них позволяет подчеркнуть определенные характеристики объекта, предполагает предварительный анализ определенной информационной базы и соответствующий алгоритм расчета. Все методы оценки определяют стоимость бизнеса на конкретную дату и являются рыночными.

Хотя оценка кредитных организаций происходит с применением стандартных подходов и основывается на базовых принципах оценки (принцип полезности, принцип замещения и принцип ожидания), банковский бизнес имеет ряд отличающих его от любого другого предприятия особенностей, которые проявляются:

1) в жестком надзоре за деятельностью банков со стороны Банка России и других госорганов (обязательные нормативы, проверки, многоплановая отчетность, требования к ликвидности, резервированию);

2) в сочетании традиционной деятельности банка (функции финансового посредника между депозиторами средств и потребителями, перераспределения финансовых средств между регионами, отраслями, хозяйствующими субъектами) с возрастающей ролью производителя финансовых услуг и продуктов;

3) в значительных рисках, связанных со структурой и качеством активов и пассивов, характером выполняемых операций;

4) в небольшой доле собственного капитала в пассивах (в среднем до 10 %), большой доле привлеченных средств (80 % пассивов российских банков – краткосрочные);

5) в большой роли (в создании стоимости банка) нематериальных активов: качество бизнес-процессов, оргструктура, квалификация персонала, система управления и т. д., включая гарантии по страхованию вкладов.

Центральным в данном исследовании является анализ применения сравнительного подхода к оценке стоимости кредитной организации. За рубежом в условиях развитого рынка акций, включающего и акции банков, данный подход занимает в оценочной деятельности должное место даже при оценке отдельных составляющих активов и пассивов. Однако в связи с недостаточной развитостью рынка акций, отсутствием открытых, прозрачных данных о расчетной или фактической (рыночной) стоимости банков и их акций данный подход редко используется при оценке рыночной стоимости банковского бизнеса в России.

В последнее время инвестиционные аналитики при проведении фундаментального анализа в качестве начального метода активно используют простой, но результативный сравнительный подход. Целью данного анализа явилось исследование метода сравнительной оценки и изучение его применимости для формирования инвестиционных рекомендаций. Метод сравнительной оценки в данном контексте рассматривается как первый этап при оценке стоимости банка для принятия инвестиционного решения. В силу особенностей сравнительного метода (небольшое число предпосылок, высокая скорость проведения оценки) возникают ключевые для данного исследования вопросы о достоверности и объективности инвестиционных рекомендаций, сформированных с помощью исследуемого метода и рациональности его применения в условиях финансового кризиса и на этапах выхода из него.

В качестве объекта анализа были выбраны кредитные организации. А субъектами анализа явились инвестиционные аналитики. Подготовленные ими аналитические обзоры являются важными инструментами при выборе объектов инвестирования. Данные обзоры помогают определить справедливую рыночную стоимость акций, найти недооцененные акции, операции с которыми впоследствии приведут к получению прибыли, и переоцененные акции, которые лучше исключить из инвестиционного портфеля.

Согласно А. Дамодарану, метод сравнительной оценки заключается в определении ценности актива с помощью анализа ценообразования сходных активов, стандартизированных при помощи какой-либо общей переменной, такой как прибыль, денежные потоки, балансовая стоимость или выручка. Данный метод включает в себя 2 компонента: выбор сопоставимых фирм и расчет мультипликаторов для каждой фирмы. Рассмотрим данные компоненты с позиции оценки кредитной организации.

В условиях российской экономической реальности выбор банков-аналогов значительно ограничен в связи со сравнительно низким уровнем развития российского фондового рынка (по сравнению с развитыми странами) и, как следствие, небольшим числом банков, торгуемых на российских биржах. Поэтому некоторым оценщикам представляется, что именно среди зарубежных аналогов можно найти сопоставимые кредитные организации. Такой путь решения проблемы возможен, однако использование мультипликаторов по зарубежным банкам-аналогам рекомендуется применять с временным лагом в 10–15 лет. В целом при отборе банков-аналогов следует соблюдать принадлежность оцениваемого банка и банков-аналогов к определенному сегменту банковского сектора (кластеру): они должны соответствовать друг другу по видам деятельности и по размеру. В отобранных аналогах на долю профильной деятельности должно приходиться не менее $2/3$ от общего дохода банка. При проведении расчетов данные о котировках банков, вовлеченных в судебные процессы или тяжбы и в сделки слияний и присоединений, следует исключить.

Выбор мультипликатора для оценки банка является ключевым этапом, во многом определяющим обоснованность рассчитанной рыночной стоимости банка. Для выбора мультипликаторов аналитики рекомендуют сначала разделить все банки на определенные кластеры (то есть определить банки-аналоги) и для каждого кластера определить свойственные только ему специфические мультипликаторы. Согласно В.М. Рутгайзеру,

в целом для банков актуальны следующие моментные и интервальные мультипликаторы: цена/чистые активы; цена/собственный капитал по Базелю; цена/депозиты (юридических и/или физических лиц); цена/кредитный портфель (юридических и/или физических лиц); цена/ценные бумаги (для продажи, инвестиционный, торговый портфель); цена/процентный доход (либо чистый процентный доход); цена/доходы за вычетом расходов с инвестиционными ценными бумагами, торговыми ценными бумагами, иностранной валютой; цена/комиссионные доходы (чистые доходы от комиссионных операций); цена/прибыль до налогообложения и резервов, созданных в соответствии с требованиями ЦБ РФ; цена/стоимость клиентелы и т. д.

Проведем поэтапный анализ применения метода сравнительной оценки при формировании инвестиционных рекомендаций для банковского сектора экономики. Первым этапом явился выбор банков-аналогов. С целью сформировать оптимальный список используем классификацию Фондовой биржи РТС, которая рассчитывает отраслевые индексы для 7 экономических секторов. В качестве базы для анализа были выбраны банки, оперирующие в секторе «Финансы» данной классификации. Далее, число банков было сокращено, исходя из параметра недостаточной величины капитализации. Конечную базу для расчетов сформировали 6 кредитных организаций: ОАО ОПИН, ОАО АКБ РОСБАНК, ОАО Сбербанк России, ОАО Банк Санкт-Петербург, ОАО Банк ВТБ, ОАО Банк «Возрождение».

Как известно, в период кризиса наблюдается резкое снижение параметра капитализации, которое, однако, зачастую не связано с реальным ухудшением деятельности компании. Это позволяет сформировать предположение о том, что анализ, проведенный на основе расчета мультипликаторов в период кризиса, не будет представлять реальную картину оценки и формировать верные рекомендации аналитиков. Данное утверждение явилось причиной проведения анализа банковского сектора для 2 временных периодов – до кризиса (январь–сентябрь 2008 г.) и в течение кризиса (октябрь 2008–июнь 2009 г.).

С позиции инвестиционных аналитиков, для оценки собственного капитала в условиях дефицита времени наиболее интересны следующие основные мультипликаторы: P/S, P/E и P/BV. Они и были выбраны для исследования. Полученные результаты мультипликаторов для каждого банка за 2 временных интервала (январь–сентябрь 2008 г. и октябрь 2008–июнь 2009 г.) приведены в табл. 1.

Расчет мультипликаторов P/S, P/E и P/BV для двух временных периодов

	До кризиса (январь–сентябрь 2008 г.)			В течение кризиса (октябрь 2008–июнь 2009 г.)		
	P/S	P/E	P/BV	P/S	P/E	P/BV
Банк	26,45	44,04	1,10	800,87	72,81	0,41
ОПИН	6,64	169,50	3,17	6,44	75,46	1,71
Росбанк	6,60	27,70	2,49	4,58	1 545,35	1,21
Сбербанк России	5,25	23,60	2,47	1,89	49,29	0,62
Банк Санкт-Петербург	11,80	57,40	2,48	4,25	125,29	0,68
Банк ВТБ	5,50	17,70	139,70	3,34	20,20	0,93
Банк Возрождение						

При анализе полученных мультипликаторов замечен эффект влияния выпадающих показателей на средние значения мультипликаторов. Согласно А. Дамодарану, исходя из того, что мультипликаторы не ограничены сверху, фирмы могут иметь значения мультипликаторов, равные 500, 2000 или даже 10 000, которые приводят к утере репрезентативности средних значений в выборке. Для того чтобы преодолеть данное препятствие, выпадающие показатели были удалены при дальнейшем расчете средних значений мультипликаторов.

Определение справедливой рыночной цены происходит путем расчета средних мультипликаторов, причем обнаруженные ранее выпадающие значения в расчет не берутся. Полученные результаты представлены с учетом этого замечания в табл. 2.

Таблица 2

Расчет средних мультипликаторов

Sector	январь–сентябрь 2008 г.			октябрь 2008–июнь 2009 г.		
	Сред- ний P/S	Сред- ний P/E	Сред- ний P/BV	Сред- ний P/S	Сред- ний P/E	Сред- ний P/BV
Финансы	10,37	34,09	2,34	4,10	↓ 68,61	↑ 0,92

Результаты таблицы свидетельствуют о разнообразном поведении трех мультипликаторов: увеличении среднего значения P/E и уменьшении мультипликаторов P/S и P/BV в кризисном периоде по сравнению с докризисным. Волатильность мультипликаторов можно объяснить наличием выпадающих значений. Уменьшение показателей P/S и P/BV определяет падение параметра капитализации (средняя величина капитализации по сектору «Финансы» уменьшилась в кризисном периоде по сравнению с докризисным в 2,9 раза) при еще большем уменьшении показателей выручки и балансовой стоимости собственного капитала.

После расчета средних мультипликаторов можно сделать заключение о переоцененности или недооцененности акций компаний и сформировать инвестиционные рекомендации на покупку, продажу или держание акций. Инвестиционная рекомендация представляет собой профессиональное суждение аналитика о переоцененности или недооцененности конкретной акции в ближайшем будущем. С целью формирования инвестиционных рекомендаций аналитики рассчитывают отклонение значения мультипликатора от среднего значения по отрасли (что приравнивается к параметру справедливой рыночной цены). В зависимости от процентной разницы между справедливой ценой и текущей рыночной котировкой ценной бумаги, акции дается одна из трех рекомендаций: покупать, продавать или держать. В данном исследовании было принято допущение о значении доверительного интервала, равном 20 %. В табл. 3 приведены результаты инвестиционных рекомендаций по параметрам P/E, P/S и P/BV.

В соответствии с полученными рекомендациями, основанными на расчетах 3-х мультипликаторов, можно сделать вывод, что наибольшее влияние кризис оказал на выручку и балансовую стоимость собственного капитала банков. Это вызвало сдвиги в рекомендациях по мультипликаторам P/S и P/BV. По мультипликатору P/E изменения инвестиционных рекомендаций не были столь кардинальны, они происходили в основном между категориями «продавать» – «держать», «покупать» – «держать».

При попытке ограничить второй временной период только октябрем 2008 г., т. е. месяцем, когда признаки мирового финансового кризиса и его действия на Россию стали очевидны, волатильность инвестиционных рекомендаций практически не наблюдалась: некоторый сдвиг рекомендаций наблюдался между категориями «покупать» – «держать» (и наоборот) и «держать» – «продавать» (и наоборот). При расширении же кризисного периода до 9 месяцев, кардинальное изменение рекомендаций наблюдалось по 3-м банкам наряду с сильными колебаниями рекомендаций

Сформированные рекомендации

Сектор	<i>Рекомендации до кризиса (январь–сентябрь 2008 г.)</i>			<i>Рекомендации во время кризиса (октябрь 2008–июнь 2009 г.)</i>			<i>Рекомендации до кризиса (январь–сентябрь 2009 г.)</i>
	<i>Покупать</i>	<i>Держать</i>	<i>Продавать</i>	<i>Покупать</i>	<i>Держать</i>	<i>Продавать</i>	
P/E	Банк Санкт-Петербург Банк Возрождение	Сбербанк	ОПИН Банк ВТБ	Банк Санкт-Петербург Банк Возрождение	ОПИН Росбанк	Банк ВТБ	
P/S	Банк Санкт-Петербург Банк Возрождение Сбербанк Росбанк	Банк ВТБ	ОПИН	Банк Возрождение	Сбербанк Банк ВТБ	Росбанк Банк Санкт-Петербург	
P/BV	ОПИН Росбанк	Банк ВТБ Банк Санкт-Петербург Сбербанк		ОПИН Банк Санкт-Петербург Банк ВТБ	Банк Возрождение	Росбанк Сбербанк	

между категориями «покупать» – «держат» (и наоборот) и «держат» – «продавать» (и наоборот). Объяснить это можно следующим образом: хотя формально кризис в России начался в сентябре, к январю индекс РТС достиг минимального значения – 492,59 (на 23.01.2009). Расширение временных рамок привело к увеличению выборки и сильному снижению средних показателей.

Проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что инвестиционные рекомендации, сформированные во время кризиса, не полностью повторили докризисные рекомендации по каждому из трех мультипликаторов. Большинство инвестиционных рекомендаций, основанных на методе сравнительной оценки, изменилось с течением кризиса. Основная причина этого явления – уменьшение капитализации компаний и волатильность на фондовом рынке. Полученные цифры позволяют сделать вывод о том, что с целью определить справедливую рыночную цену, долгосрочные инвесторы должны ориентироваться на докризисные результаты и рекомендации аналитиков, а также проводить более детальный анализ с применением других подходов.

Описанный сравнительный подход к оценке стоимости кредитной организации является достаточно простым. Сначала может показаться, что внедрение доходного и затратного подходов как более полных моделей могло бы привести к более качественным результатам. Тем не менее в условиях дефицита времени расчет стоимости банка на их основе может быть затруднительным в силу увеличения количества входных данных. Таким образом, применение доходного и затратного подходов является условным, а сравнительного подхода – перспективным в оценке стоимости кредитных организаций.

В условиях посткризисного периода при определении рыночной стоимости коммерческого банка с позиций внешней оценки методы сравнительного подхода могут рассматриваться как основные. Они допускают использование информации о деятельности оцениваемого банка и выбранных аналогов лишь из открытых источников. Кроме того, при применении данного подхода отсутствует необходимость в построении возможных денежных потоков банка, определении структуры и поэлементной оценки его активов и обязательств, что для внешнего аналитика сопряжено со значительными трудностями. Сравнительный подход позволяет оценить не просто банк, а отраслевое состояние данного кластера, а также соответствие банка экономическим показателям кластера, что является немаловажным в силу зависимости банка от состояния репутации, особенно в условиях кризиса и на этапах выхода из него. Сопоставление со

средними данными кластера позволяет оценить, насколько деятельность его менеджмента позволяет эффективно или неэффективно работать на рынке финансовых услуг. Кроме того, при всей важности оценки финансовой отчетности банка немаловажно помнить о том, что перспективы дальнейшей деятельности в большой степени зависят от его клиентского портфеля (клиентелы), финансовое состояние которого предопределяет успешность осуществления как пассивных, так и активных операций банка.

В заключение отметим, что сравнительная оценка позволяет получить величину стоимости, которая может рассматриваться как начальная для принятия инвестиционного решения. В этом смысле сравнительный подход, основанный на использовании различного рода моментных и интервальных мультипликаторов, в сопоставлении со среднегрупповыми значениями, позволяет провести оценку более адекватно. Именно метод сравнительной оценки в силу быстроты, простоты, демонстративности и небольшого количества допущений является очевидным для применения на первом этапе инвестиционного анализа. Вместе с тем для проведения более глубокого исследования и получения более достоверных результатов данный подход должен быть использован в комплексе с другими подходами, позволяющими более глубоко изучить финансовую составляющую деятельности кредитной организации, провести более детальный анализ и принять полностью обоснованное инвестиционное решение.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. 5-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 1340 с.
2. *Никонова И.А., Шамгунов Р.Н.* Стратегия и стоимость коммерческого банка. 3-е изд. М.: «Альпина Бизнес Букс», 2007. – 304 с.
3. *Рутгайзер В.М., Будицкий А.Е.* Оценка рыночной стоимости коммерческого банка. Методические разработки. М.: Маросейка, 2007. – 224 с.

ФАКТОРЫ ДИНАМИКИ ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА В РОССИИ

Процессы глобализации, приводящие к качественным изменениям внешней среды, оказывают воздействие на развитие национальной экономики и проведение макроэкономической политики. Поскольку наиболее глубокие изменения происходят в финансовой сфере, это неизбежно затрагивает денежно-кредитную политику. Денежно-кредитная политика является частью макроэкономической политики, проводимой государством в целях воздействия на экономическую конъюнктуру страны посредством регулирования денежного предложения. Денежно-кредитная политика осуществляется центральным банком, который действует в соответствии с целями «золотого четырехугольника». Как известно, к таким целям относят:

- 1) стабилизацию уровня цен;
- 2) достижение полной занятости;
- 3) обеспечение стабильного экономического роста;
- 4) поддержание равновесного платежного баланса.

Достижение первых трех целей соответствует долгосрочному динамическому равновесию в закрытой экономике и характеризуют так называемое внутренне равновесие. Однако в условиях открытости экономики появляется необходимость достижения равновесия платежного баланса, что соответствует состоянию внешнего равновесия. Таким образом, в открытой экономике перед правительством страны стоят две цели: достижение внутреннего и внешнего равновесия, причем данные цели при определенных условиях могут вступить в конфликт. Наступление конфликтной ситуации определяется множеством факторов, в числе которых:

- режим валютного курса (плавающего или фиксированного);
- политика в области международного движения капитала (абсолютная мобильность, абсолютная немобильность, высокая мобильность или низкая мобильность капитала);
- динамика показателей внешнеэкономической конъюнктуры на мировых рынках (в частности, на рынках сырья).

Денежно-кредитная политика сводится к регулированию центральным банком денежной массы в целях воздействия на совокупный спрос страны. При этом центральный банк имеет в своем распоряжении ряд инструментов, применение которых позволяет изменять количество денег, находящихся в обращении. Основными *инструментами денежно-кредитной политики* считают:

- **Валютную политику**, в рамках которой центральный банк осуществляет валютные интервенции (покупает–продает иностранную валюту). Этот инструмент является достаточно эффективным, однако возможность его использования ограничена фиксированным режимом валютного курса.
- Резервную политику, которая предполагает установление в законодательном порядке нормы обязательных резервов для коммерческих банков.
- Учетную политику, которая подразумевает регулирование центральным банком учетной ставки процента (ставки рефинансирования).
- Политику открытого рынка, при проведении которой центральный банк осуществляет операции с государственными ценными бумагами на открытом рынке.

Дальнейшее преобразование денежного импульса в ожидаемое изменение экономической конъюнктуры описывается посредством трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. **Трансмиссионный механизм** – это цепочка последовательных событий в реальном секторе экономики, происходящих в результате изменения денежной массы страны. Синтез различных теоретических подходов позволил выделить несколько каналов воздействия денежно-кредитной политики на экономическую конъюнктуру:

1. Процентная ставка. Сокращение процентной ставки снижает издержки заимствования для частного сектора экономики, что стимулирует инвестиционную активность фирм и потребительские расходы домашних хозяйств;

2. Валютный курс. Уровень процентной ставки определяет динамику международного движения капитала (через приток или отток капитала из стран), что в свою очередь влияет на динамику валютного курса. Валютный курс является основным фактором экспорта и импорта, динамика которых определяет уровень совокупного спроса страны. Действие канала, связанного с валютным курсом, осложняется тем, что помимо ставки процента, устанавливаемой центральным банком, на валютный курс оказывает влияние множество других факторов, среди которых состояние внешней торговли, экономическая ситуация в странах торговых партнеров, доверие к политике правительства.

3. Кредиты. Данный канал отражает реакцию коммерческих банков на денежно-кредитные меры не динамикой процентных ставок, а непосредственно объемами кредитования.

4. цены активов. Этот механизм отражает реакцию фирм и домохозяйств на изменения курсовой стоимости акций вследствие проведения учетной политики.

В условиях глобализации, одним из последствий которой является снижение барьеров на пути международного движения капитала, наблюдается тенденция сближения внутренней и мировой процентных ставок. Наличие данных тенденций снижает эффективность процентной ставки как канала трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. Однако действие денежно-кредитной политики через механизм валютного курса усиливается. Рассмотрим теоретические основы механизма воздействия инструментов денежно-кредитной политики на совокупный спрос страны в условиях открытой экономики.

Увеличение предложения денег в рамках стимулирующей денежно-кредитной политики приводит к снижению внутренней ставки процента, поскольку деньги (национальная валюта стран) становятся «дешевле». Снижение внутренней ставки процента стимулирует отток капитала из страны, а именно увеличивается экспорт капитала. Если в стране принят плавающий режим валютного курса, то центральный банк страны не обязан поддерживать курс национальной валюты. Тогда отток иностранного капитала приведет к росту курса иностранной валюты. Обесценение национальной валюты делает экспорт более дешевым, а импорт более дорогим, в результате чистый экспорт увеличивается. Рост чистого экспорта стимулирует совокупный спрос страны. Происходит мультипликативное расширение национального дохода, причем мультипликативный эффект в открытой экономике проявляется значительно сильнее, чем в закрытой экономике.

Таким образом, стимулирующая денежно-кредитная политика при плавающем валютном курсе приводит не только к увеличению совокупного спроса и уровня занятости в стране, но и к оттоку капитала за рубеж. Причем чем ниже барьеры на пути международного движения капитала, тем больше отток иностранного капитала из страны.

Совершенно иные последствия денежного импульса при фиксированном режиме валютного курса. При давлении на валютный курс центральный банк продает иностранную валюту из своих резервов с целью поддержания курса национальной валюты на неизменном уровне. Как следствие, сокращается денежная база центрального банка, что приводит к мультипликативному сжатию денежной массы страны. Таким образом, при фиксированном валютном курсе эффект от расширения денежной

массы нулевой. Платой за поддержание валютного курса на неизменном уровне является расходование валютных резервов.

В рамках антикризисной политики, проводимой российским правительством, наряду с мерами, направленными на поддержание ликвидности банковской системы, вторым направлением денежно-кредитной политики было регулирование динамики валютного курса. Целью правительства в данном случае было стремление поддержать внутреннюю и внешнюю конкурентоспособность своих производителей. При реализации данных мер вступали в противоречие разнонаправленные тенденции: с одной стороны, стремление избежать обесценения национальной валюты и следовавших за этим неуправляемых инфляционных процессов, с другой стороны – поддержать конкурентоспособность национальных производителей посредством снижения курса рубля.

Давление на валютный курс было обусловлено, с одной стороны, падением цен на нефть и оттоком краткосрочно капитала, с другой стороны – низким уровнем доверия населения и ожиданиями значительного обесценения рубля. Чистый вывоз капитала частным сектором в период с августа по декабрь 2008 г. превысил 168 млрд дол., около 35 млрд дол. покинули российскую экономику в первом квартале 2009 г.¹ Сокращение валютных резервов на этапе поддержки национальной валюты составило около 220 млрд дол. При цене за нефть 40 дол. за баррель осенью 2008 г. эта сумма эквивалентна около 800 млн т нефти, которые российская экономика добывает примерно за полгода.²

Характерными чертами мирового экономического кризиса стало сходство каналов распространения кризисных явлений из развитых стран в развивающиеся экономики. Такими основными каналами стали:

- Отток капитала из развивающихся в развитые страны, что обусловлено необходимостью закрыть позиции в балансах финансовых институтов этих экономик.
- Сокращение спроса на продукцию развивающихся стран со стороны развитых стран (и, как следствие, сокращение экспорта), что явилось следствием сокращения внутреннего совокупного спроса в развитых странах.

Несмотря на антикризисные меры правительства в рамках денежно-кредитной и фискальной политики, в ведущих развитых странах, так же

¹ www.cbr.ru/statistics/credit_statistics

² *Некиселов А., Головин М.* Стратегия и тактика денежно-кредитной политики в условиях мирового экономического кризиса // Вопросы экономики. 2010. № 1. С. 15.

как и в развивающихся странах, наблюдалось снижение совокупного спроса и спад производства, о чем наглядно свидетельствует динамика ВВП и промышленного производства в 2008–2009 гг. Одной из причин такой макроэкономической динамики являются затруднения в функционировании традиционных механизмов денежно-кредитной политики, а именно нарушения в работе механизма процентной ставки как важного звена передачи денежного импульса. Традиционно снижение процентной ставки вследствие расширения денежного предложения должно стимулировать инвестиционную активность предпринимательского сектора и совокупный спрос страны. В условиях снижения доверия и повышения оценки рисков, коммерческие банки ввели дополнительные ограничения по кредитованию, что вызвало нарушения в работе кредитного канала трансмиссионного механизма. Подобные институциональные ограничения становятся одной из причин возникновения *ситуации рационирования кредита*, когда эффективность ставки процента как звена трансмиссионного механизма резко снижается.

В июле–августе 2008 г. наблюдалось распространение кризисных явлений на российскую экономику по тем же каналам, как в случае с развитыми и развивающимися странами: отток иностранного капитала из страны и сокращение объемов экспорта в развитые страны. Вслед за этим произошло сокращение промышленного производства и объема инвестиций предприятий топливно-энергетического комплекса.

Отток иностранного капитала в конце лета – начале осени 2008 г. продемонстрировал действие «эффекта заражения», в определенной степени аналогичного имевшему место в конце 1997 года. Характерными чертами нового кризиса стали рост долларизации национальной экономики, массовый отток краткосрочного капитала за рубеж, оказавший значительное давление на курс иностранной валюты в сторону его роста. Подводя итог событиям, развернувшимся за последние два года, следует отметить:

- валютная либерализация, завершившаяся в 2006 г., усилила внешние риски, подтверждением чему стал резкий рост открытости российского финансового рынка в 2007 г. и резкий отток иностранного капитала в 2008 г. Усиление мер по валютному регулированию позволило бы снизить макроэкономические издержки;
- политика сдерживания падения курса национальной валюты, проводившаяся до начала 2009 г., не учитывала значительного долгового бремени заемщиков в иностранной валюте и риск резкого падения курса рубля в условиях низкого уровня доверия;

- трансмиссионные механизмы денежно-кредитной политики, за исключением прямого канала валютного курса (проведение валютных интервенций, а не регулирование процентной ставки), находились в бездействии. Правительство сумело предоставить ликвидные средства банковской системе, однако поддержка была оказана узкому кругу финансовых институтов, в то время как за рубежом круг игроков был расширен;
- осуществляя выбор между целями обеспечения стабильности финансовой системы и ограничения инфляционного роста цен, правительство России, как и власти развитых стран, сделало выбор в пользу первой цели. При этом рост уровня цен в России будет значительнее в силу действия эффекта снижения валютного курса и монополистического ценообразования в экономике.

«В предстоящий период (2010–2012 гг.) Банк России предполагает завершить создание условий для применения режима инфляционного таргетирования и перехода к свободному плаванию курса рубля»,³ о чем было заявлено в конце 2009 г. Центральным банком РФ.

Основными предпосылками политики таргетирования инфляции являются:

- реальная независимость центрального банка от правительства;
- прозрачность политики, проводимой центральным банком;
- переход к режиму плавающего валютного курса.

Последнее условие обусловлено следующим: регулярные интервенции, проводимые центральным банком на валютном рынке с целью стабилизации курса национальной валюты, оказывают значительное влияние на денежное предложение. Поэтому при переходе к политике таргетирования инфляции центральный банк должен отказаться от регулирования динамики валютного курса.

В последнее время ряд экономистов полагает, что переход к плавающему режиму валютного курса позволит абсорбировать внешние шоки. Тогда в условиях экономического кризиса в странах, придерживающихся плавающего режима, наиболее вероятны значительные колебания валютного курса при незначительной реакции реального сектора. И, наоборот, в странах, придерживающихся фиксированного режима валютного курса, колебания валютного курса будут незначительными, при значи-

³ Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2010 г. и период 2011–2012 гг. Одобрено советом директоров Банка России 11.11.2009 г. / Центральный банк РФ. М., 2009. С. 3.

тельной реакции реального сектора. Некоторые экономисты предполагают, что проведение центральным банком активной валютной политики позволяет устанавливать валютный курс на уровне, благоприятном для отечественных производителей. Тогда центральный банк абсорбирует значительную часть шоков посредством изменения своих резервов в целях стабилизации реального сектора. Обратимся к результатам исследования⁴ стабилизирующего влияния курсовой политики. Вывод, следующий из данных, полученных в ходе исследования: режим валютного курса не является существенным фактом стабилизации ни курса, ни промышленного производства.

Страны, правительства которых придерживаются плавающего валютного курса, динамика валютного курса изменилась слабо у одной половины, а у другой – сильно. То же самое наблюдалось и у стран, выбравших режим фиксированного валютного курса. В семи из рассматриваемых стран перепад промышленного производства был сильным, а в семи остальных – слабым. Следовательно, можно сделать вывод, что тип курсовой политики слабо влияет на динамику валютного курса и темпы промышленного производства, по крайней мере, в условиях экономического кризиса. Поэтому гипотеза о том, что выбор режима плавающего валютного курса позволяет нейтрализовать внешние шоки, защищая от них реальный сектор экономики, не находит подтверждения в рамках исследуемого периода.

Выбор режима валютного курса зависит от следующих факторов:

– масштабы экономики и степень ее открытости. Чем больше масштабы экономики, тем более предпочтителен гибкий курс. Чем больше открытость, тем меньше склонность к плавающему режиму валютного курса, поскольку издержки приспособления к частым его корректировкам являются достаточно высокими. Открытая экономика более уязвима на внешних рынках, и для минимизации негативных последствий может потребоваться изменение валютного курса. Поэтому открытость сама по себе не предопределяет выбор валютного курса. В целом для небольших стран с открытой экономикой более предпочтителен фиксированный курс;

– диверсификация производства и экспорта. Чем выше диверсифицирована структура производства и экспорта, тем больше склонность к плавающему режиму валютного курса;

⁴ Смирнов С. Режимы валютного курса и стабильность экономики // Вопросы экономики. 2010. № 1. С. 35.

– географическая концентрация торговли. Чем более высокая доля торговли приходится на данную экономику, тем более предпочтительным является режим фиксированного курса;

– темпы инфляции. При высоких темпах инфляции фиксированный курс выступает стабилизирующим фактором для внутренней экономической политики;

– уровень экономического и фиксированного развития. Чем выше уровень экономического и фиксированного развития, тем более предпочтительным является гибкий режим валютного курса;

– мобильность капитала. Чем выше мобильность капитала, тем сложнее поддерживать фиксированный курс;

– доверие к политике правительства. При невысоком доверии к политике фиксированный курс выступает дисциплинирующим фактором.

Однако для российской экономики характерным является разнонаправленное движение доходов по основным счетам платежного баланса: динамика долларовых доходов от экспорта сырья дополняется однонаправленной динамикой притока краткосрочного капитала из-за рубежа. Данное явление можно объяснить тем, что на стадии экономического подъема цены на нефть повышаются, что дополняется увеличением притока краткосрочных капиталов на развивающиеся рынки. На стадии экономического спада указанные процессы приобретают противоположное направление. Таким образом, приток–отток капитала по финансовым и текущим счетам платежного баланса в России имеют тенденцию не компенсировать друг друга, выравнивая тем самым итоговое сальдо, а дополняют друг друга. При режиме плавающего валютного курса платежный баланс придет в равновесие, но при значительных колебаниях валютного курса. Результаты ряда статистических и эконометрических исследований, посвященных изучению влияния динамики валютного курса на отдельные отрасли реального сектора экономики, показывают, что для бизнеса важен не столько уровень валютного курса, сколько его динамика. Опираясь на ранее сделанные выводы, можно утверждать, что переход к плавающему режиму валютного курса не сможет обеспечить его стабильности.

Приток иностранной валюты в российскую экономику во многом определяется динамикой цен на нефть. Как известно, цены на сырье, в том числе цены на нефть, характеризуются высокой волатильностью. Так, в период с 2007 по 2009 гг. цены на нефть марки Urals выросли с 50 до 140 дол. за баррель, затем за несколько месяцев снизились до 40 дол. за баррель, после чего вновь повысились до 70 дол. за баррель. При плавающем режиме валютного курса колебания курса национальной валюты ха-

рактиковались бы не меньшей амплитудой. Обострению ситуации может способствовать склонность российского населения к панике на финансовых рынках и придание особого значения валютному курсу как обобщающему показателю стабильности российской экономики.

Как показывает опыт развитых стран, даже центральные банки, официально придерживающиеся плавающего режима валютного курса, нередко прибегают к валютным интервенциям, внося элементы управляемого плавания. Причинами указанных мер являются:

- необходимость предотвращения колебаний динамики национальной валюты в условиях долларизации долга частного сектора. В данном случае девальвация национальной валюты станет не стимулирующей мерой, а причиной снижения чистой стоимости национальных компаний, что создает проблемы при получении иностранного финансирования;
- возможность использовать валютную политику не вместо денежно-кредитных инструментов, а наряду с политикой по регулированию ставки процента. Наличие такой возможности особенно актуально в ситуации наличия ограничений при действии трансмиссионного канала процентной ставки в России;
- необходимость предотвращения излишнего укрепления национальной валюты в целях поддержки конкурентоспособности отечественных производителей, что не входит в непосредственные цели центрального банка, однако последний может находиться под административным или иным давлением интересов правительства;
- потребность в наращивании определенного объема валютных резервов в целях предотвращения спекулятивной или панической атаки на национальную валюту.

Подводя итог, следует отметить, что традиционный инструмент регулирования притока–оттока капитала – ставка процента, устанавливаемая центральным банком, в условиях кризиса при проведении политики валютной либерализации – становится практически неэффективным. По данным на 1 июня 2010 г., ставка рефинансирования была снижена Центральным банком РФ до 7,75 %. Однако наступление неблагоприятной конъюнктуры на мировых рынках сырья вновь может оказать давление на курс иностранной валюты в сторону его повышения. В этом случае центральный банк будет вынужден осуществлять валютные интервенции, за исключением ситуации, при которой правительство решит придерживаться плавающего режима валютного курса. И доллар, и евро имеют обрат-

ную реакцию на нефтяные шоки, поскольку использующие эти валюты страны являются импортерами нефти. Соответственно, рост цен на нефть ведет к сжатию платежных балансов стран – импортеров сырья. Потоки капитала в Россию, как развивающийся рынок, и в страны твердых валют тоже обычно разнонаправлены. Это значит, что привязка рубля к валютам развитых стран будет определять зависимость платежного баланса от динамики цен на нефть и в период кризиса, и в фазе перегрева экономики. Выбор режима свободного плавания обеспечивает автоматическое выравнивание сальдо платежного баланса, но ценой значительных колебаний валютного курса, что, безусловно, окажет дестабилизирующее давление на реальный сектор экономики.

РЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СФЕРЕ ИННОВАЦИЙ И НАУКИ

Проблема строительства инновационной экономики в России в посткризисное время стоит очень остро. Об этом постоянно говорят Президент РФ и Председатель Правительства. Причина настойчивости политической элиты очевидна: из вечно отстающей Россия рискует превратиться в навсегда отставшую. Сырьевая зависимость последних десятилетий беспрецедентна в российской истории, что особенно проявилось в годы экономического кризиса. Альтернативы инновационному развитию, попросту нет, иначе российскую экономику ждет перманентный застой.

У проблемы инновационного развития несколько уровней. *Во-первых*, способности трансформировать фундаментальные знания в прикладные исследования и разработки, которые можно продемонстрировать бизнесу. *Во-вторых*, речь идет о способности внедрять новые знания, для чего необходим высокий уровень развития фундаментальной науки. *В-третьих*, наличие институциональных условий (прежде всего защиты прав собственности), которые побуждают исследователя к коммерциализации результатов своих исследований.

На третий уровень мы обращаем особое внимание. Как заинтересовать и дополнительно стимулировать ученых, способных заниматься творческим поиском, способных к «новому мышлению»? Поэтому проблема развития рентных отношений в сфере науки и инноваций сегодня более чем актуальна.

Эволюция понятия «рента» проходила в соответствии с развитием экономической науки и хозяйственной практики, что позволяет выделить три основных подхода к его определению, выработанные в рамках наиболее известных теоретических парадигм.

Изначально под рентой понимался доход, получаемый собственник земельных ресурсов (классическая трактовка). В дальнейшем это понятие распространилось на другие факторы производства, подразумевая дополнительный доход от ресурса, т. е. излишек производителя (маржиналистская, или неоклассическая трактовка). В современной экономической науке существуют два направления развития теории ренты: включение в анализ факторов институциональной среды и исследование их влияния на процесс образования и присвоения ренты; синтез и последующая адаптация сегодняшним условиям мирового хозяйства наиболее значительных разработок ученых прошлого.

В чем особенности научной ренты? Эволюция понятия ренты позволяет говорить о существовании ренты в сфере науки, извлечение которой в итоге является результатом осуществления научно-образовательной или научно-инновационной деятельности. *Во-первых*, наличие различий в квалификации работников науки и образования обеспечивает получение ими более высоких доходов. *Во-вторых*, использование достижений науки в хозяйственной деятельности позволяет получить редкую по своим свойствам продукцию, а существование системы прав собственности ограничивает доступ к ее использованию и обеспечивает получение долгосрочного дохода в случае четкой спецификации прав на изобретения и новшества.

Научную ренту как феномен хозяйственной практики можно считать лишь относительно новым явлением. В настоящее время ее широкое распространение обусловлено современными тенденциями развития мировой хозяйственной системы и объективной необходимостью перехода к экономике, основанной на знаниях, т. е. в последнее десятилетия XX в. – начала XXI в. на первое место и в производстве, и в международной торговле выходят высокотехнологичные товары и услуги. Действительно, появление новых отраслей производства и открытие инновационных предприятий нуждаются в работниках соответствующей квалификации и информационном обеспечении, которые может предоставить только система науки и образования. Именно растущий спрос на высокие технологии и их использование во всех видах хозяйственной деятельности, которые обуславливают необходимость проведения исследований и разработок, и создает основу для появления рентных доходов в сфере образования, науки, и инноваций.

Как хорошо известно, главной сущностной характеристикой ренты можно считать то, что она представляет собой дифференциальную стоимость продукта. При этом условием формирования положительной дифференциальной стоимости может выступать как редкость самого продукта, так и одного из ресурсов, используемых для его производства. Представляется, что данному условию удовлетворяют результаты интеллектуальной и творческой деятельности, в том числе, научной – к примеру, для создания изобретения, которое не имело бы аналогов, необходимо обладать уникальными способностями. Кроме того, цена производства научной продукции оказывается ниже ее рыночной цены, что связано с большей по сравнению со стандартными благами институциональной ценностью, вменяемой обществом.

Отметим, что результаты научной деятельности могут значительно превосходить по своим характеристикам изначально поставленные учеными и разработчиками цели. Это обстоятельство также объясняет формирование положительной дифференциальной стоимости в сфере образования, науки и инноваций.

Таким образом, научная рента представляет собой дополнительный доход экономических субъектов, осуществляющих научную деятельность, обусловленный уникальностью ее результатов при условии их распространения в обществе и четкой спецификации прав собственности. При этом такое распространение может происходить посредством передачи научных знаний в образовательном процессе или производства редкой по своим характеристикам продукции, а также совершенствования способов ее создания.

Первоисточником научной ренты служат интеллектуальные и творческие способности человека, приобретенный им опыт, которые реализуются через научную (научно-образовательную и научно-инновационную) деятельность и находят отражение в распространении новых знаний, товаров и услуг, применяемых технологиях, способах организации производственного процесса и т. д. Непосредственно рентообразующим ресурсом являются научные знания, используемые при создании новых видов продукции и технологий, а также при усовершенствовании уже существующих.

Для более подробного исследования особенностей научной ренты проведем ее классификацию по виду деятельности, в ходе которого научные знания становятся вовлеченными в хозяйственный оборот. Тогда в общем объеме рентных доходов от научной деятельности можно выделить две составляющие:

- научная рента, образующаяся в результате научно-образовательной деятельности;
- научная рента, образующаяся в результате научно-инновационной деятельности.

В первом случае научная рента находит проявление в доплатах за ученые степени и звания, а также доходах от объектов авторского права, и не связана непосредственно с коммерциализацией результатов исследований и разработок.

Вторая разновидность научной ренты объединяет все доходы исследователей, разработчиков и организаций, осуществляющих НИОКР, связанные с функционированием рынка объектов интеллектуальной собственности. В этом случае рентное образование обусловлено коммерциали-

зацией результатов исследований и разработок. Формами проявления научной ренты, образующейся в результате научно-инновационной деятельности, являются цены договоров о передаче прав интеллектуальной собственности, а также платежи, связанные с компенсацией нарушения таких прав.

Необходимо сказать, что в любом случае формирование научной ренты происходит за счет средств потребителей результатов научного труда. К ним можно отнести расходы всех экономических субъектов – домохозяйств, предпринимателей и государства, – выделяемые на приобретение наукоемких товаров и оплату услуг научного труда.

Следует отметить, что научная рента присутствовала и в плановой экономике, в частности, в СССР. В социалистической системе субъектами инновационного процесса, и, следовательно, рентных отношений выступали вузы, академические и отраслевые научно-исследовательские институты, проектные и конструкторские бюро, опытные заводы, а также научно-технические комплексы и различные научно-производственные объединения. Общей задачей, которую ставило государство перед этими экономическими субъектами, являлось ускорение процесса создания новой техники и технологий. При этом направления решения поставленной задачи детально прописывались в сформированном бюрократическом аппарате плане.

Когда научные достижения согласно заданной номенклатуре и в заданных объемах созданы, то их трансферт в производство при социализме происходил по схеме «академическая наука – отраслевая наука – производство». В соответствии с ней фундаментальные исследования проводились преимущественно академическими институтами, затем результаты передавались в организации.

Плановое регулирование и полное финансирование проведения исследований и разработок обусловило то, что все результаты научной деятельности субъектов инновационного процесса в итоге присваивались государством, что равносильно изъятию объектов интеллектуальной собственности из хозяйственного оборота.

В такой ситуации экономические субъекты были не заинтересованы в использовании научных достижений. Поэтому, несмотря на достаточно высокий уровень развития науки, особенно, фундаментальной, в производство внедрялись только те разработки, которые считало целесообразным внедрить государство в лице бюрократии, а не специалисты в конкретной научной отрасли. Таким образом, часть потенциально выгодных

с коммерческой точки зрения научных достижений не внедрялась в производство. Это позволяет заключить, что после формирования плана и в ходе его реализации экономическая система характеризуется особым рода перепроизводством научных знаний.

Все вышеперечисленные недостатки, свойственные социалистической системе, приводят к тому, что у экономических субъектов отсутствуют действенные стимулы к научно-инновационной деятельности. Успешное внедрение в производство научных достижений в таких условиях возможно только в случае, когда бюрократическим аппаратом, как главным механизмом координации, выбрано максимально прибыльное из множества возможных приложений результатов исследований и разработок. Очевидно, что точно оценить коммерческую применимость и выгоду того или иного научного достижения достаточно сложно.

Распределение созданной в плановой экономике научной ренты происходило также преимущественно административным путем, в частности, за счет установления закупочных цен на продукцию, произведенную с использованием результатов исследований и разработок. Как правило, эти цены в точности показывали издержки производства либо оказывались даже ниже их уровня. К тому же, в плановой хозяйственной системе мало внимания уделялось оценке вклада результатов исследований и разработок в создание продукции, что приводило к искусственному занижению себестоимости продукции.

Соответственно можно сделать вывод, что в плановой хозяйственной системе рентные доходы концентрировались на одном из этапов инновационного процесса, чаще всего, и в конечном итоге, перераспределялись и практически полностью присваивались государством в лице чиновников. Это осуществлялось с помощью разнообразных инструментов: дифференцированных закупочных цен, различных ставок налогов, бюджетных дотаций убыточным хозяйствам. Согласование действия всех этих инструментов осуществляли чиновники. Поэтому для инновационных процессов в плановой экономике характерно отсутствие координации и слабая связь между различными субъектами и сферами научно-инновационной деятельности, а также использование преимущественно административного регулирования.

Научная рента наиболее объективно проявлялась первоначально в рыночной экономике, а позже, в смешанной экономике.

Рыночная экономика характеризуется многообразием субъектов инновационного процесса, которое обусловлено существованием различных

способов создания организаций, внедряющих новшества: привлечением венчурных фирм, объединением в структуры холдингового типа, формированием уставного капитала на паевой основе или посредством эмиссии акций.

Все эти организации включены в систему интенсивных межотраслевых взаимосвязей вследствие своей узкой специализации по этапам инновационного процесса и выполняемым функциям. Это обеспечивается различием в их размере, а также структуре научно–производственного потенциала.

Такое многообразие организаций, вовлеченных в инновационный процесс, а также сложная система их взаимосвязей, приводят к тому, что рентные доходы образуются во всех отраслях экономики, обладающих необходимым научным и производственным потенциалом, а их распределение между экономическими субъектами осуществляется с помощью экономических методов при полном отсутствии принуждения со стороны государства. Поэтому практически для рыночной экономики основным инструментарием регулирования рентных отношений выступает налогообложение.

Несмотря на существование различных организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в основном исследования и разработки проводятся в частном секторе экономики: специализированными подразделениями крупных корпораций, более мелкими инновационными предприятиями, а также университетскими лабораториями.

Очевидно, что наибольшими финансовыми ресурсами и более совершенной материально-технической базой обладают именно крупные корпорации, что позволяет им проводить широкий спектр научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, в том числе, фундаментального характера. В этом случае можно говорить о реализации и организации рентных отношений таким образом, когда в совокупном объеме прибыли корпорации выделяется та часть, которая представляет собой научную ренту.

Распределение этих доходов осуществляется внутри самой корпорации в соответствии с решениями акционеров. Однако противоречие между капиталом-собственностью и капиталом-функцией (заинтересованностью акционеров в долгосрочном развитии корпорации и стремлением менеджеров к максимизации прибыли в краткосрочном периоде) приводит к тому, что объем ресурсов, выделяемых на проведение исследований и разработок, будет меньше оптимального, сокращая тем самым величину будущей научной ренты.

В крупных корпорациях рентные доходы самих сотрудников исследовательских подразделений зависят в большей степени от конъюнктуры на рынке труда специалистов соответствующих областей науки, а не от величины экономического эффекта от внедрения инноваций. При этом, значительное влияние на размер доходов научных работников оказывает феномен «утечки мозгов»: если существует возможность нанять ученого требуемой квалификации из-за рубежа и выплачивать ему меньшее вознаграждение, чем специалисту данной страны, то это увеличивает совокупную прибыль корпорации, включая ее рентную составляющую. Таким образом, с «утечкой мозгов» происходит перераспределение научной ренты между странами.

В рыночной экономике также возможна ситуация, когда исследования и разработки, а также внедрение их результатов в производство осуществляет инновационная компания, относящаяся к малым либо средним предприятиям. Нехватка собственных средств для покрытия издержек на первых этапах инновационного процесса приводит к необходимости заимствований на рынке кредитных ресурсов. В итоге полученная данной компанией научная рента частично присваивается ее кредиторами в счет оплаты долгов (если они выплачиваются из прибыли). Однако если платежи по полученным займам включены в себестоимость инновационной продукции, то весь объем научной ренты остается у самой компании, а часть первоначальных вложений в исследования и разработки ложится на потребителей данной продукции.

В итоге, и в рыночной экономике существует недопроизводство научных знаний и, следовательно, наличие недополученных рентных доходов от научно-инновационной деятельности. Это обусловлено превышением экономического общественного эффекта от ее результатов использования над индивидуальным. Кроме того, малые и средние предприятия не обладают достаточными ресурсами для проведения исследований и разработок, которые обеспечивают отдачу только в долгосрочном периоде. Вследствие существования развитых рыночных институтов, в особенности, интеллектуальной собственности, основной объем научной ренты образуется и присваивается организациями частного сектора, а регулирование рентных отношений осуществляется преимущественно посредством налогообложения.

На наш взгляд, недостатки, характерные и для рыночной, и для плановой экономики, во многом, нивелируются посредством государственного регулирования рентных отношений в сфере науки и инноваций. Соот-

ветственно, это требует рассмотрения последних в рамках смешанной хозяйственной системы.

Для смешанной экономики характерно существование различных форм собственности и способов хозяйствования, сочетание рыночных, государственных и коллективных механизмов регулирования и согласования интересов агентов, стремление к взаимной увязке экономических и социальных целей.

Среди задач, которые в смешанной хозяйственной системе решает государство, особое место занимает организация и управление в сфере науки и инноваций. Это связано с тем, что неопределенная и часто нереализованная индивидуальная прибыль от научного открытия неизбежно меньше той значительной общественной отдачи, которые приносят открытия и радикальные нововведения. Кроме того, как было показано выше, рыночной экономике свойственно недопроизводство научных знаний. Именно эти различия между индивидуальной и общественной отдачей затрат на научные исследования обуславливают принципиальную неспособность рынка обеспечить адекватное вложение ресурсов в науку. Рынок, в отсутствие специальных стимулов, в принципе не может гарантировать оптимальный или социально приемлемый уровень научных расходов. Данное обстоятельство рассматривается как главный аргумент в пользу государственного регулирования сферы науки и инноваций. Иными словами, государство должно решать задачи формирования и развития институтов, необходимых для оптимизации рентных доходов в обществе, а также регулирование рентных отношений между субъектами научной и инновационной деятельности.

Другой причиной, объясняющей необходимость такого вмешательства государства, является согласование интересов различных экономических агентов, участвующих в инновационном процессе. Как отмечалось выше, научное знание является результатом согласованных коллективных действий, при этом интересы экономических агентов, участвующих в его производстве, могут противоречить друг другу. Так, стремление к максимизации индивидуальной составляющей совокупного социально-экономического эффекта от использования произведенных научных знаний ориентирует агентов коллективных действий на минимизацию собственных затрат.

Вследствие добровольности участия в научно-инновационной деятельности, в частности, на начальных ее этапах, которые связаны с проведением исследований и разработок и требуют наибольших затрат, у потенциальных потребителей их результатов существует возможность укло-

нения от оплаты этих издержек. Такая ситуация возникает, когда в экономической системе отсутствует институциональная система передачи научных знаний и разработок в производство. В контексте рентных отношений это означает, что весь объем созданной научной ренты присваивается предприятием, которое выпускает продукцию с использованием результатов исследований и разработок.

Необходимость коллективных действий для получения научного продукта, подразумевает следующие возможности государственного регулирования сферы науки и инноваций:

1) прямое участие государства в создании новых знаний и технологий посредством создания организаций, проводящих исследования и разработки за счет государственного бюджета и предоставляющих их результаты другим экономическим субъектам на безвозмездной основе;

2) косвенное участие в создании новых знаний посредством субсидирования (полного либо частичного) исследований и разработок, проводимых на конкурсной основе организациями частного бизнеса;

3) создание благоприятных условий для проведения исследований и разработок в частном секторе посредством спецификации прав интеллектуальной собственности на полученные результаты, предоставления налоговых и прочих льгот и преференций.

В случае использования первых двух способов государственное регулирование направлено непосредственно на создание научных достижений и их внедрение. Такой подход требует значительных финансовых средств, что определяет проблематичность его использования. Третий способ направлен на стимулирование образования рентных доходов от научно-инновационной деятельности, т. е. использование внутренних ресурсов экономической системы. В данной ситуации особое внимание уделяется такому элементу инновационного процесса, как прикладные исследования и разработки. При этом научная рента может быть извлечена из владения (или права использования) частного по характеру создания и использования знания.

В контексте третьего способа государственного воздействия государства на сферу науки и инноваций особая роль принадлежит регулированию рынка объектов интеллектуальной собственности. В смешанной хозяйственной системе это подразумевает реализацию следующих функций:

– установление и поддержание такого правового режима, который обеспечивает участникам инновационного процесса права и гарантии в связи с осуществляемой ими деятельностью, а также накладывает на них

определенные обязательства перед обществом (защита интеллектуальной собственности);

– обеспечение эффективной конкуренции, в том числе, устранение провалов рынка (стимулирование проведения исследований и разработок, регистрации их результатов в качестве объектов интеллектуальной собственности и последующего внедрения в производство);

– перераспределение ресурсов и благ между экономическими субъектами, в том числе, необходимых для создания потенциальных объектов интеллектуальной собственности;

– создание соответствующей инфраструктуры, в частности, системы информационного обеспечения.

Следует отметить особую важность второй функции, т. к. проведение научных исследований и разработок можно рассматривать как положительный внешний эффект, интернационализация которого является задачей государства. В условиях, когда издержки на копирование научной информации незначительны, свободный рынок произведет недостаточное количество данного товара (ресурса), что обуславливает необходимость государственного стимулирования научной деятельности.

В экономической литературе, в большинстве случаев, существует следующий подход к перераспределению и присвоению рентных доходов: государство должно изымать ренту (поскольку оказывает содействие в ее получении) и направлять ее на развитие социально значимых сфер жизни общества. Однако мы считаем, что изъятие научной ренты, в отличие, например, природной, приведет к негативным последствиям для развития сферы науки и инноваций – экономические субъекты лишатся соответствующих эффективных стимулов.

Все остальные исследования и разработки, не входящие в список приоритетных для государства, осуществляются в основном из собственных средств предприятий частного сектора. Соответственно, рентные доходы от научно-инновационной деятельности присваиваются экономическими субъектами, предоставившими необходимые ресурсы для внедрения и освоения новшеств.

В случае финансирования исследований и разработок государством и корпорациями на принципах долевого финансирования проектов, соответствующих общенациональным интересам, перераспределение научной ренты должно осуществляться между участниками всех этапов инновационного процесса, при этом часть созданных доходов изымается обратно в бюджет. При этом государство должно способствовать четкому закреп-

лению прав на результаты научно-инвестиционной деятельности в соответствии с вкладами сторон, не допускать их концентрации у одного субъекта. Кроме этого, роль государства может сводиться к предоставлению гарантий под займы таких предприятий.

И, наконец, государство для стимулирования может использовать такой мощный инструментарий как налоги. Снижение налоговых ставок эквивалентно росту цены товара, произведенного с использованием результатов НИР. Экономическая теория гласит, что величина ренты определяется вычитанием из рыночной цены издержек производства и нормальной прибыли. Соответственно, снижение налогов увеличивает объем рентных доходов субъектов научно-инновационной деятельности, занятых непосредственно производством и реализацией продукции на последних этапах инновационного процесса.

Таким образом, можно заключить, что установление приоритетов государственной политики в сфере науки и инноваций определяет структуру научной ренты в разрезе субъектов ее присвоения.

3. НЕКОТОРЫЕ ГЛОБАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИИ И МИРА

Спицнадель В.Н., Гареев И.М.

НЕКОТОРЫЕ МЫСЛИ О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

Мысль, которая не опасна,
недостойна того, чтобы называться
мыслью

Оскар Уайльд

1. Проблемная ситуация

РАЗВИВАЕТСЯ ЛИ НАША ЭКОНОМИКА? Думается, что нет! Наблюдается лишь... небольшой ее рост. Кто виноват? Или ответственных нет?

Научный руководитель Центра стратегических разработок М. Дмитриев утверждает, что «нас ждет затухание экономического роста».¹ Почему?

По поводу административной реформы. Есть ли хотя бы малейшая от них польза? Принятые меры не привели к повышению управляемости на федеральном уровне, не позволили добиться высокой административной эффективности. Но реформа продолжается.

Даже при относительно высоких ценах на нефть произойдет постепенное затухание темпов экономического роста. Поэтому в ближайшие годы серьезных прорывов в сфере экономических реформ ожидать трудно. Экономическая стратегия была сформулирована в 2000 г. и пока реализована менее чем на одну треть. Прежде всего, в наименьшей степени реализованы элементы институтов власти, правоохранительной и судебной системы, защиты прав собственности. В этих сферах сделано либо очень мало, либо ничего. Скорее всего, значительная часть этой повестки выйдет за горизонт 2010 г.

Что будет с социальными реформами? Они продвигались быстрее, чем реформа власти и существенно отстали от реформ в экономической

¹ Газета «Известия», 10.06.2005.

сфере. Конкретно, в воспроизводстве человеческого потенциала... В здравоохранении в практическом плане не удалось сделать почти ничего. В образовании реформы реализовывались в основном в виде экспериментов. Обе реформы продвигаются с трудом в силу политических препятствий. Практически ничего не сделано в сфере социальной защиты, если не считать монетизации льгот, которую пока трудно рассматривать как завершенную реформу, ибо она проводилась непоследовательно. В целом наша система социальной защиты не решает основной задачи – преодоление бедности...

Председатель президиума – научный руководитель Института проблем глобализации М.Делягин развивает предыдущие мысли.²

«...Требуется наличие эффективного и ответственного государства, которого пока нет! Кроме того, неисправимое в ближайшее время плохое качество управления дополнительно увеличивает издержки. Россия может развивать только сложное производство, чтобы положительная интеллектуальная рента превышала отрицательную (климатическую и управленческую)... Однако развитие «научных заделов» и длительная созидательная работа в научной сфере сейчас даются трудно. Прежде всего, из-за упадка всех факторов человеческого потенциала (образования, здравоохранения, государственного управления). И эта ситуация будет только усугубляться. Утрата государством способности планировать и руководить развитием технологий не позволит России в ближайшие годы развиваться по привычному для СССР интеллектуалоемкому пути. Она может лишь использовать технологическое наследие СССР... Глобализация является проблемой для России».

Кто же решает сегодня эти проблемы?

Ни власть, ни общественные элиты, ни экспертное сообщество сегодня не знают, как и чем на самом деле живет Россия за пределами Садового кольца. Пока они смотрят на мир, основываясь на данные Госкомстата и статьи в газетах... Реформа высшего образования – вещь абсолютно фискальная (надзорная) – технологическая, идеологии там нет никакой. Если бы в реформах президента был учтен социально-психологический компонент, скандала бы не случилось! Статистика абсолютно безумная, ибо нельзя усреднять! Людей, пытающихся нарисовать реальную картину, по-прежнему единицы, а во ВЛАСТНЫХ структурах их практически нет (В. Глазычев, член Общественной палаты РФ, видный эксперт).³

² Газета «СПб ведомости», 24.07.2006.

³ Журнал «Эксперт» № 20, 2005 г.

Люди, которые на авось делают большие дела, подобные реформированию России, затем не могут понять, что же, в конце концов, получилось. Это хорошо видят иностранцы. Они не могут понять, отчего русские испытывают нужду в разного рода ресурсах, которыми доверху набита огромная территория России? Отчего мы остановили фабрики и заводы и заговорили о безработице? Отчего мы просим одолжить деньги и рассчитываем на поношенную одежду и продовольствие многолетнего хранения в качестве гуманитарной помощи? И в то же самое время швыряем миллионы и миллиарды на роскошные виллы, пряча другие миллиарды по всему миру, но не в своей стране? Отчего в верхних эшелонах власти за 20 лет перестройки сменилось огромное количество чиновников? Все они, уходя, получили исключительно благодарности за проделанную работу, и никто не высказал им ни порицания, ни упрека по поводу того, что от этой работы ничего хорошего в стране не произошло. Известный чиновник очень точно обрисовал ситуацию фразой, которая тотчас стала крылатой: «Хотели как лучше, а получилось как всегда». То есть хуже. Наверное, в этой фразе содержится разгадка. Устраивали демократию, а вышло черт-те что.

Россия остается недореформированной страной. Проводимые реформы частично неясны, частично противоречивы, частично неудачны, частично обратимы, а главное – ясно и определенно стратегия развития так и не заявлена. Существуют четыре главные угрозы, актуальные уже сегодня: угроза распада страны, угроза депопуляции, угроза дальнейшего углубления морального кризиса, холодной гражданской войны, проникновения организованной преступности во власть и неэффективного управления, угроза окончательной потери Россией полноценной и даже внутренней суверенности...

Будучи президентом, Путин В.В. не сумел решить проблему российской бюрократии (она как была, так и осталась единственным правящим классом, чрезвычайно неэффективным, обслуживающим в основном свои собственные интересы), не дал обществу в целом и интеллектуальной элите, в частности, обсуждать теоретические проработанные концепции, полностью проигнорировал проблему депопуляции, проявил поразительную терпимость к неправильным кадровым решениям, не достиг успехов в преодолении бедности, практически не поддержал рассуждения о социальной справедливости как особую ценность российской цивилизации, основанной на православии.

Академик Д. Львов, выступая на президиуме РАН подчеркнул, что кроме двух великих бед России, появилась третья беда, *КОГДА ДУРАКИ УКАЗЫВАЮТ ДОРОГУ.*

Действительно, наши «спасители» из Минфина, Минэкономразвития и Центробанка вкладывают средства страны в государственные казначейские обязательства Федеративной резервной системы... США!? Под процент, не компенсирующий даже инфляцию. И при этом наши «умники» – руководители продолжают занимать на внешнем рынке под гораздо больший процент. В бывшем Стабфонде было собрано 2,2 триллиона долларов (около 84 млрд руб.). И на тот же год предполагалось занять еще более миллиарда долларов??? Интересная информация – только за 2006 г. обесценивание Стабфонда от инфляции, по данным Счетной палаты, составило 100 млрд рублей! Еще большие потери были в 2007 г.!

Сто миллиардов долларов крутятся в чужой экономике, во много нам антагонистичной, – это ли не глупость при бедствующем народе, по сути, нищем, – спрашивает академик РАН Д. Львов, ученый с мировым именем (Россия, 2007, № 19). И продолжает: С 1992 г. проводится все та же экономическая политика, которую «вбросили» на наше экономическое поле» Гайдар и Чубайс. Мне непонятно, почему много лет научная элита и России, и Запада думает примерно одно и то же о наших «реформах». В 2002 г. вышла книга авторитетных российских и западных коллег «Реформы в России глазами американских и российских ученых». Там наглядно показано, что либеральные реформы завели в тупик, пора менять курс. Книга была подарена нашему президенту и ... таинственным образом изъята из его кабинета нашими оппонентами. Один из авторов книги – Джозеф Стиглиц, семь лет бывший президентом Всемирного банка, в 2001 г. получил Нобелевскую премию за книги «Ревущие девяностые» и «Мировая экономика: глубокое разочарование». При попытке приглашения его в Россию, Чубайс добился всеми правдами и неправдами невыдачи ему визы...

2. Кто должен решать эти проблемы?

У нас очень мало, просто единицы, людей, которые умеют и хотят что-то сделать. Слишком длительная и напряженная селекция велась в этом отношении. Но именно на их пути возникают непреодолимые препятствия. Мы жили и живем в обстановке совершенно некомпетентных решений, принимаемых нашими согражданами, безобидное тупоумие которых приобретает характер национального бедствия... Сможет ли кто-то изменить ситуацию? Разве что наши нынешние ученики (Смена, 22.10.1989).

Да, пока они не готовы принять эстафету. Научные исследования на базе опроса старшеклассников небольших городов показали: мера несомо-

стоятельности огромна. Абсолютно преобладает ожидательно-согласительный тренд: что произойдет, к тому и приспособимся. Позитивный тип «я сделаю это» или «я буду стремиться к этому» почти нет. На что они рассчитывают? Ни на что. Они обучены, но при этом остаются пушинками на ветру. Они адаптированы к рынку, но как потребители, а не как деятели. Возможные последствия такой ситуации надо много анализировать. Думается, что уже в школе ученики должны получить элементарные представления об основах междисциплинарного синтеза и мировоззрении (работы Л. Зориной, З. Решетовой, В. Спицнадедя), психологии (Л. Выготского), компетентности (О. Лебедева) и пр. с последующим расширением и углублением полученной информации в лицах, институтах, университетах.

Какие же требования к ним должны быть предъявлены? – Очень простые.

Быть системщиками в профессиональном плане и обладать высокой нравственностью, чего не наблюдается даже у нашей «элиты». Замечу, что еще древнегреческий ученый Платон говорил, что «человеческий род не избавится от зла до тех пор, пока истинные и правильно мыслящие философы не займут государственные должности или властители в государствах по какому-то божественному определению не станут подлинными философами».⁴ И он же оставил потомкам непреходящее по значимости наставление: «Не золото надо завещать детям, а наибольшую совесть».

Напомним слова великого Г. Галилея,⁵ что «большая часть духовных болезней и расстройств, ставящих под вопрос дальнейшее существование нашей культуры, касается этического и морального поведения человека». По С. Паркинсону, сегодняшней управляющий (организацией, территорией, отраслью, государством) не просто администратор, а ЧЕЛОВЕК, знающий и понимающий, что такое профессиональная этика. То, чего у нас явно не хватает, причем на всех уровнях управления... Отсюда и результаты! Некоторые из них представлены ниже и только за последнее время.

Корабль российского ВМФ (пусть даже в ранге плавучей мастерской) потерял ход во время шторма в Эгейском море и обратился за помощью к военным морякам стран НАТО... Спасибо, конечно, натовцам. Но каков контраст с бодрыми сообщениями, когда российские адмиралы рапортовали об успешных учениях ВМФ в Атлантике и Средиземном мо-

⁴ Тарасов П.С. Анатомия мудрости. 120 философов. Т. 1, Симферополь, 1997.

⁵ Там же. Т. 2.

ре!.. Многих экспертов случившееся ничуть не удивило. Генерал Л. Ивашов, например, прямо заявил журналистам, что подобного казуса стоило ожидать. Мы с тревогой наблюдаем за подобными ситуациями и ждали, что в любую секунду с нашими кораблями может что-то произойти.⁶

Вспомним недавнее фиаско навигационной системы ГЛОНАСС, так и не сумевшей выйти на намеченную орбиту. А как вам нашумевший скандальный отказ алжирских властей от приобретения российских истребителей? По данным центральной прессы, покупателю особенно не понравилось присутствие в самолетах, бывших в употреблении и низкокачественных деталей. Индия отказалась принимать у завода «Звездочка» модернизированную дизельную подводную лодку. Причина в том, что установленный на лодке ракетный комплекс «Клаб-С» в ходе испытаний не смог ни разу попасть в учебно-боевую цель. Вот оно истинное состояние нашего оборонного щита. И как же после такого говорить о нашей возросшей военной мощи, об усилившемся влиянии нашей страны на международной арене? А ведь некоторые считают, что Россия встала с колен, что распрямила плечи, что нарастила военные и экономические мускулы, и что смотрят ей теперь в рот все страны мира... Увы, голос России в дискуссии о Косово практически не был слышен. Бледно она выглядела не только на уровне дипломатии, но и в мировых СМИ. Только на отечественном ТВ с утра до вечера гоняли суровые комментарии, а мировые масс-медиа выказали иные предпочтения. Страна, не обладающая контрольным пакетом влияния в современном мире, обречена на то, что слушать ее будут вполуха. Выслушать могут, но поступать будут по-своему. Так что же делать России? Ответ на этот вопрос надо искать прежде всего в коридорах власти. Если в двух словах, ответ будет крайне прост – порядка нет. Нет ни в жизни работников «Звездочки», ни в работе. Давно разорваны прежние цепочки связей между производителями. Низка трудовая дисциплина. Нет реальной ответственности каждого исполнителя. И так далее. Думается, всем нашим управленцам, начиная с самых высокопоставленных, давно уже пора взяться за ум. Необходимо отбросить благодушие, вызванное многолетним притоком нефтедолларов, и заняться реальной работой. Каждодневным наведением порядка, укреплением нашей экономики и нашей обороноспособности. Вспомним Александра Третьего: «У России есть только два надежных союзника – ее армия и флот». А для их создания нужны соответствующие кадры!!!

⁶ Газета СПб ведомости, 22.02.2008.

Может быть, с этого и начать свою работу в любом образовательном учреждении?

3. Системность – теоретическая основа экономики

Безусловно, что любая экономика существенным образом зависит от политического строя. И не случайно в СМИ широко обсуждается важнейшая проблема под условным утверждением – глобальный кризис из финансовой сферы перешел в идеологическую и заставил задуматься о выборе пути развития. Даже одна из уважаемых газет⁷ открыла новую рубрику: Какой быть России – решать вам, читатели. Авторы заметок решились откликнуться на этот призыв.

Начнем с программы антикризисных мер, принятых правительством РФ. Известно, что президент Д. Медведев раскритиковал антикризисную работу правительства, отметив: «Еще в октябре мною был дан ряд поручений. Из того, что мы намечали, исполнено процентов на 30. Тем временем объем промышленного производства с октября сокращается более чем на 6 % в месяц... Все это мы предвидели... Очевидно, что работаем медленно и работаем с использованием стандартных бюрократических технологий... Согласовываем подолгу».

Теперь приведем некоторые разнородные публикации и мнения.⁸

Я утверждаю, пишет народный художник СССР И. Глазунов, что все наши цари и императоры заботились не о личном благосостоянии, а только о мощи и процветании многонационального государства Российского. В результате мы полмира кормили хлебом. Считаю, что каждому народу нужна сильная рука правителя! Лакеи не могут быть правителями. Пора же, наконец, начать развивать национальную элиту, жизненной задачей которой будет наведение жесткого порядка. Думаю, в России сегодня, как никогда, государственная власть должна не только контролировать и вновь национализировать многие отрасли народного хозяйства и экономики, но и поддерживать этническую численность русского народа.

Ему возражает видный экономист Е. Ясин, утверждая, нам нужна не сильная рука, а *сильные мозги*. Потому что, если вы будете рассчитывать на эту сильную руку, то получите насилие, произвол чиновников, которых вы не в состоянии контролировать. Они будут воровать, концентрировать в своих руках власть и богатство. А народ будет получать ровно столько, чтобы ему не захотелось выйти на улицы со своими требованиями. К со-

⁷ Газета «Аргументы и факты», 2009, № 21.

⁸ Газета «Аргументы и факты», 2009, № 22, 23.

жалению, наша система именно сейчас так и работает. Если мы хотим быть богатыми, мы должны быть свободными и ответственными. Это даст нам стимул, который заставит людей действовать более активно, находить нужные решения и пр.

Кризис пора закопать в землю, говорит бизнесмен Г. Стерлигов. И тогда миллионы россиян найдут работу, продовольствие заменит нефть, государство встанет на путь экономического процветания. Государство вложило более 7 трлн руб. в поддержание банковской системы и удержание рубля. Но, несмотря на это, производство почти встало, растут инфляция, безработица и цены в магазинах. Спасение России – на селе, куда и надо вложить остатки Стабфонда, помочь крестьянину с топливом, удобрениями, кредитами, а главное – с землей. И направить туда поток безработных, чьи руки так нужны на земле.

Крупный политолог Г. Бовт полагает, что кризис ставит точку в истории российской олигархии. В своем нынешнем виде российская элита не вполне адекватна стоящим перед страной задачам. Теперь в той или иной форме государство назначает своих управленцев. Уже опубликована первая сотня из кадрового резерва президента.

Кризис сегодня поставил задачу не смены власти, а смены крупных собственников. Российский бизнес за годы благоденствия доказал свою неэффективность: набрал займов почти столько, сколько страна накопила резервов, – свыше 500 млрд. долларов. Крупный бизнес РФ существует на экспорте сырья и полуфабрикатов. Кризис на Западе убил эти заказы, а значит, и обесценил наши компании. Заложенные ими акции упали в цене. И когда последовали требования вносить наличные, бизнес побежал к государству. О. Дерипаска получил 4,5 млрд долларов кредита от Внешэкономбанка и из фонда национального благосостояния. Из того же фонда 1,8 млрд долларов было выделено на погашение долгов «Евраз», крупнейшим акционером которого является Р. Абрамович. «Мечел» И. Зюзина также получил 1,5 млрд долларов.

Недавно помощник Президента РФ А. Дворкович заявил: «Баста! Денег больше не дадим!». Сегодня государство достаточно накопило заложенных акций, чтобы передать собственность олигархов в другие руки. Но где взять эти «руки»? У государства?

Известно, что малый и средний бизнес создает 60–80 % рабочих мест в развитых странах. И именно «малыши» и «среднячки» оказываются в смутные времена устойчивее, чем гиганты типа «АвтоВАЗа». Если государство прекращает субсидировать олигархов-банкротов, то было бы

логично направить высвободившиеся средства эффективным малым и средним собственникам и дать им больше свободы.

Кстати, возникает важный вопрос – следят ли в России за казной? Расходы на подготовку к сочинской Олимпиаде, постройку питерского стадиона для «Зенита», дамбы для защиты от наводнений и пр. претерпели неудержимый рост. Может быть, дело в математической ошибке? С ходу и не ответишь... Мы как-то незаметно перестали удивляться личной нескромности чиновников, их роскошными автомобилями, загородными особняками. Перестали задавать очевидный вопрос: «А на какие, позвольте, деньги все это приобретено, на какие такие надбавки и премии?». И хотя все прекрасно понимают, что к чему, с нынешним положением дел свыклись. Сегодня мы скорее удивимся другому – тому, что кто-то из чиновников станет вдруг ездить на общественном транспорте...

В этом плане интересны и другие факты. Расходы на заграничные командировки Дума, вопреки предположению большинства избирателей, решила, наоборот, урезать. Но только в 2008 году парламентарии наездили по миру на 1 миллион 489 тысяч долларов и 74 миллиона 300 тысяч рублей. Поездки первого вице-спикера О.Морозова стоили думскому бюджету 75 тысяч долларов и 5 миллионов рублей, рядовые вице-спикеры прокатились на 120 тысяч долларов и 7 миллионов рублей, думские комитеты – на 115 тысяч долларов и 10 миллионов рублей, а депутатские делегации обошлись казне в 65 тысяч долларов и 10 миллионов рублей... Предусмотрены и в следующем году поездки в десятки стран. Как признает один из руководителей фракции ЛДПР, большая часть международных поездок – неприкрытый туризм. Своего рода некий междусобойчик, который ничего не значит для имиджа Госдумы.⁹ Вот тебе и экономия средств и времени в условиях острого финансового кризиса!

Известный режиссер А.Балабанов считает, что главное отличие людей, живших в дореволюционной России, от нас, живущих сегодня, – невероятное, огромное человеческое достоинство. Мы потеряли это качество. Не врать народу – это *первое условие процветания страны*...

Что хотят предложить авторы, имеющие некоторый опыт научной и политической деятельности? Кстати, участие граждан в общественной жизни страны пока остается на низком уровне. Каждый второй россиянин не чувствует себя в безопасности. К такому выводу пришли авторы доклада «О состоянии гражданского общества», подготовленного Общественной палатой РФ в конце декабря. Имеется и такая статистическая позиция.

⁹ Газета «Аргументы и факты», № 10, 2009.

Только 1 % россиян считает, что они могут влиять на положение в стране, 59 % уверены, что с народом нужно быть поосторожнее, и лишь треть думают, что людям можно доверять.

Итак, мы считаем, что многое зависит от **НРАВСТВЕННОЙ** позиции властей и тех, кого принято называть элитой. Смогут ли они поддержать атмосферу единения в беде? Или элита, упаковав чемоданы, съедет на Запад, в заранее заготовленные квартиры? Власть должна дать четкий сигнал, что этого не произойдет. И он уже поступил.

27 сентября 2005 года на базе Государственного научного учреждения «Институт образования взрослых РАО» создан «Институт нравственности» для разработки государственной идеологии нравственности надпартийного, наднационального и надрелигиозного характера. Действительно, идеология нравственности – старый и верный путь общественного развития. Сегодня Россия, если и нуждается в инвестициях, то более всего – в инвестициях нравственных. Возможно, что сегодня нравственный путь и есть тот «особый путь России», о котором столько говорили, начиная еще со второй половины позапрошлого столетия.

Институт нравственности осуществляет идеологическое обеспечение государственного строительства и местного самоуправления на основе практического использования конституционного понятия (статья 55 Конституции РФ). При институте 28 февраля 2006 года создан государственно-общественный научный экспертный совет, который организует обсуждение социально значимых решений с экспертным сообществом, куда входят сотни ученых ряда академий и других организаций.

Имея прямое отношение к этому Институту и научному совету, авторы предъявляют три требования к любым чиновникам власти и новой элите.

ПЕРВОЕ. Сегодня, когда многочисленные образовательные стандарты на каждое направление или специальность буквально заполнили всю работу Минобрнауки и его институтов, мы предлагаем хотя бы ограничение этой «нормативности». Последняя выступает в качестве некоторой внешней и обезличенной «правильности», которая нивелирует специфику объекта деятельности разных образовательных учреждений и вместе с тем принижает творческую активность субъекта. Эвристичность, как особенность *методолого-системного уровня* познания, напротив, предполагает ориентацию на истинность и плодотворность, требуя активности и творчества.

Именно по такому учебному плану надо готовить в России не только специалистов, но и (с некоторым уровнем обобщения) руководителей раз-

ных уровней, начиная от аппарата Президента РФ, Совета Федерации и Государственной Думы и кончая руководителями научно-производственных фирм, предприятий и их подразделений.

Считаем, что необходимо срочно разработать и утвердить ЗАКОН (предложение передано в Государственную Думу) с таким главным постулатом: без системно-управленческой подготовки и переподготовки лиц, рвущихся во властные структуры, нельзя допускать к руководству фирмой, отраслью, территорией и государством.

Таким образом, все положения и практические рекомендации, разные в какой-то мере по направленности, связаны с проблемой нового мышления и имеют одну общую методологическую основу – *системный анализ*, практически отсутствующий в учебном процессе современной высшей школы. Учитывая его исключительную важность, целесообразно перестроить всю структуру существующей образовательной системы. Не новые традиционные кафедры и факультеты, а глобально *новая* по своей структуре кафедра требуется практически каждому институту и университету. Имя ее – системология. Именно она должна стать *мозговым центром* всей теоретической и практической работы университета по дальнейшему развитию социально-экономического и научно-технического прогресса, по организации планомерного перехода к *системологическому образованию* как *подлинно высшему!* Учебный процесс на такой кафедре будет проходить на активно-проблемной основе, методолого-системном уровне (стыке 4 и 5 уровней образования) и с эдукологической направленностью. Именно такой подход полностью соответствует требованиям ЮНЕСКО в сфере научных уровней международного образования.

ВТОРОЕ. Каждый специалист, а особенно руководитель, в обязательном порядке должен стать *компетентным*. Это относительно новое понятие в стандартном виде появилось лишь во второй версии международных стандартов ИСО семейства 9000, а дальнейшее развитие получило в третьей версии. Эти документы для России являются *исключительно* важными, особенно при условии вступления ее в ВТО. В них впервые представлены требования к организации (государству! – *И. Г., В. С.*), введено понятие «обеспечение осведомленности персонала» об актуальности и важности его деятельности и вкладе в достижение поставленных целей. Подчеркивается, что *недостаточная* осведомленность о том, насколько важно соответствие персонала требованиям, часто приводит к большим проблемам. Ни это ли случилось в нашей стране, когда правительство убеждало нас, что кризис Россию не затронет, хотя уже тогда ясно было, что это не так. Действительно не знали (какова компетентность?!) или

знали, но врали (какова нравственность?). И то, и другое плохо, даже отвратительно.

ТРЕТЬЕ. Овладев методологией системного анализа, надо разрабатывать системы менеджмента качества (СМК) в соответствии с МС ИСО семейства 9000. Особенно подчеркнем – для *каждой* организации, *каждого* региона и государства в целом. Для чего это необходимо? По своей идеологии СМК, как одна из последних достижений в области решения проблем качества, должна функционировать так, чтобы обеспечить уверенность в том, что проблемы ПРЕДУПРЕЖДАЮТСЯ, а не выявляются после возникновения и их обнаружения. Имея такую систему, правильно (системно) спроектированную и внедренную в практику, можно ожидать ошеломляющих социально-экономических успехов в государстве, и конечно, в экономике. Это утверждают и ученые университета Суррея (Великобритания), и представители Регистра Ллойда. Опросы, проведенные в тех зарубежных компаниях, которые уже имеют сертификат на систему, показали: всего 9 % считают, что уровень их ожиданий от внедрения СМК не был достигнут, а все остальные – 91 % – с уверенностью заявили, что их надежды на это нововведение полностью оправдались или даже были превзойдены.¹⁰

Так может быть, выбрав какой-либо территориальный объект (крупный холдинг, район, область...), стоит разработать для него проект СМК, проанализировать, оценить полученные результаты и сделать выводы? Авторы готовы к участию в разработке такого проекта. Подобные аналоги в мире нам неизвестны.

4. Уровни власти и необходимость новой элиты

Есть три уровня «качества» власти. Первый – на ключевых постах стоят люди, которые *понимают*, как надо пользоваться властью, и сами могут реализовать свои возможности. Второй уровень – сами действовать уже *не могут*, но общее понимание еще осталось. И в этом случае кого-то можно пригласить, кого-то повысить – и «заткнуть» дыры. Третий уровень – фактически *полная деградация*, когда отсутствует даже минимальное понимание. Это современный уровень России. Желających занять те или иные посты – полно, но человек, хотя бы минимально компетентный, никакой должности занять не может в принципе! (Михаил Хазин, президент компании «Неокон», эксперт-американист).

¹⁰ *Спицнадель В.Н.* Системы качества. Уч. пособие. «Бизнес-пресса», СПб., 2000.

Итак, нынешние российские власти находятся в крайне тяжелом состоянии, сами они удержать власть не могут, поскольку просто не понимают, что в принципе нужно делать. Об этом свидетельствует истерика, которая произошла после монетизации льгот. Но не только это. Либералы, которые на протяжении почти 15 лет находились у власти в нашей стране, пользовались в лучшем случае поддержкой 30 % населения, а сейчас их поддерживают не более 10 %. Но они продолжают рулить страной, продолжают совершать ошибку за ошибкой или, как кто-то скажет, преступление за преступлением. Связано это с тем, что они пытаются реформировать нашу страну в *западной* идеологической парадигме, а страна этого *не принимает*. Например, мы не можем принять тезис о том, что Вторую мировую войну выиграли США... Но если мы собираемся жить в западной парадигме, то обязаны это принять. Если же мы этого признать не можем, то надо отказаться от западной парадигмы – в том числе и в экономике. В такой ситуации очень недальновидно со стороны США давить на Россию.

Что нам нужно учитывать? Российский глобальный проект, скорее всего, будет строиться на *сочетании* двух подходов, которые уже были успешны, - *красного проекта и православного*. При этом нужно учесть, что из православия надо брать *систему ценностей*, которая близка к ценностям ислама и иудаизма. Государство должно следить, чтобы не было слишком богатых и не было слишком бедных...

Чтобы реализовать подобный проект, нужны другие люди, другая элита. То, что у нас есть сейчас, это не элита. Элита любого государства, любого народа – это люди, которые связывают свое будущее с этим обществом. Люди, которые сегодня находятся у власти, себя в этом обществе не видят. Их дети живут за границей, там они имеют свои дачи и дворцы. Они уезжают за границу, как только появляется такая возможность, и они рассматривают Россию лишь как место постоянного заработка. При этом они понимают, что их власть не навсегда и что рано или поздно придется убегать. С этим ничего нельзя сделать. Это не элита России. Стабильность политики в современной Европе определяется не харизмой личности, а *качеством* политической элиты.¹¹ Для новой бюрократической элиты самой патриотической песней является шелест долларовых купюр. Новая номенклатура грабит и душит Россию. За годы «строительства капитализма» число бюрократов возросло в 2 раза и достигло 1,5 млн человек.

¹¹ Газета «Аргументы и факты», 2005, № 43.

Начавшаяся реформа местного управления увеличит число чиновников (по оценкам экспертов) еще вдвое. Бюрократизация власти с каждым годом уменьшает шансы России выйти на уровень европейских государств. Только за последний год в мировом рейтинге конкурентоспособности Россия потеряла еще 5 пунктов и опустилась ниже Азербайджана.

В администрации президента бьют тревогу: 20–30 % поручений не выполняются. В правительстве еще хуже. Решения вязнут в бюрократической трясине. Даже невооруженным глазом видно, что выживают, прежде всего, те проекты, за которыми стоит лоббистский или чиновничий интерес. Вспомним недавнее. Лица, заинтересованные в проекте «Монетизация льгот», мгновенно и без больших усилий продавили его через все инстанции. А их было немало. Правительство – Госдума – Совет Федерации – Администрация президента. Коррупция в высших инстанциях власти достигла такого масштаба, что превратилась в настоящий «ядерный чемоданчик», способный взорвать экономическую и социальную стабильность.

На коррупционных минах подрывается не только экономика. Сгорает доверие к власти. После операции «Монетизация льгот» доверие к правительству упало до 25 %. И это, похоже, не предел. Из-за попустительства (скорее всего, небескорыстного) нефтяному лобби правительство допустило не только двукратный рост цен на бензин, но и «проворонило» взлет цен на мазут.

Россия столкнулась с удивительной проблемой. Богатейшая по культурному и интеллектуальному потенциалу страна с великим трудом набрала несколько десятков достойных людей для Общественной палаты. Выступая в Большом театре перед представителями российской общественности, В. Путин сказал: «Деньги не имеют совести». Российская элита больна утратой совести, которая когда-то была. Русская интеллигенция всегда была не просто слоем образованных людей, профессионально занимающихся умственным трудом. Понятие «интеллигент» в России включало в себя еще и некоторые нравственные параметры – обязательства, призывание к особому служению народу. Элитарность, особая выделенность интеллигенции определялись вовсе не правом на привилегии, но особыми *нравственными* обязательствами, долгом перед всем народом и даже чувством вины перед теми, кто живет в гораздо более тяжелых условиях, зарабатывая на жизнь физическим трудом. Несмотря на массовое уничтожение лучшей части интеллигенции, долг перед народом за сохранение культуры и соблюдение особого нравственного комплекса интеллигента (не лгать, не доносить, дорожить культурой, не вносить дух нена-

висти и пр.) оставались еще длительное время. Сегодня же этот долг ощущается уже не столь многими. Нравственные требования сильно поразмыслились, что привело к разрушению в нашей стране важнейших общественных механизмов воспроизводства интеллигенции

Когда меньшинство само предъявляет к себе требования большие, чем те, которые приняты в обществе, - это и есть настоящая элитарность¹². В такую элиту никто себя не смеет зачислять, потому что чем человек интеллигентней, тем сильнее он чувствует свое несоответствие собственным требованиям. Но зато интеллигент остро заинтересован в том, чтобы существовала элита, чтобы были люди, к которым он особенно прислушивается. Иначе говоря, интеллигенция не просто элитарна, она нуждается в элите. Без элитарных требований к себе, без потребностей в культурной элите интеллигентность превращается в хорошо нам знакомую «образованщину», о которой блестяще писал писатель А.И. Солженицын. Для «образованцев» характерно стремление САМИМ утвердиться в элите, но совсем в другом смысле – как возможности для получения особых привилегий. «Образованец» не терпит духовного превосходства других. Одна из характерных черт подлинного интеллигента – умение радоваться всему, что повышает общий духовный уровень. Он никогда не стремится спустить всех окружающих до уровня «собственного свинства»...

Нужно совершенно четко понимать, что как только общество консолидируется в рамках новой концепции, принципиально отличающейся от той логики, по которой сейчас действует власть, то удержать власть можно только силой. А наша современная власть к силовым действиям, к жестким сценариям свершенно не готова по одной простой причине. Потому что при жестком сценарии кто-то должен брать ОТВЕТСТВЕННОСТЬ на себя. Как может взять на себя ответственность человек, который в случае жесткого кризиса собирается удрать куда-нибудь, например, в Куршевель? В начале января, когда начались проблемы с монетизацией льгот, российские министры были на лыжных курортах Швейцарии и в Объединенных Арабских Эмиратах. Они что, не понимали, что после монетизации что-то будет «не так»? Все дело в том, что министрам на самом деле просто наплевать. Им это неинтересно. Эта власть не будет ни за что бороться (по мнению РосбизнесКонсалтинг).

Что делать в такой проблемной ситуации? Надо готовить новую, совершенно другую элиту. Попробуем наметить путь такой подготовки с изучения основ великого наследия выдающихся педагогов и психологов

¹² Вестник высшей школы, 1990, № 4.

в области воспитания, образования и обучения подрастающего поколения – будущего нашей страны. А именно, поставив ряд вопросов и ответов на них:

– какие мировоззренческие принципы формируются в обществе?

– как и в чьих интересах трактуется мировая история и история нашей страны?

– чем переполнены средства массовой информации, сутками льющие на общество чуждые навязываемые ценности, насилие, разврат, бездуховность, зомбирующие молодых людей?

– по каким законам и, главное, в чьих интересах развивается (если развивается?) экономика страны?

– каким будет население нашей страны после нездоровых и бездуховных поколений, уровень наркозависимости и алкоголизации которых достигает пределов выживаемости вида? и др.

Очевидные ответы на эти вопросы не могут оставить равнодушными большинство населения. Это же заставляет педагогов каждодневно искать ответы на вопрос – что делать? Только работники истинного образования могут дать исторический шанс повлиять на будущее нашей страны, формируя с детского сада ее будущее население. Вместе с тем, очевидно, что современное российское образование поставленных задач НЕ РЕШАЕТ. Цель общеобразовательной школы постепенно сведена к обеспечению населения неполным средним образованием низкого качества и предоставлению возможности получения среднего образования (СПб ведомости, 19.12.2003). Причем качественное бесплатное среднее образование становится все более редким явлением, наблюдаемым, как правило, в больших городах. *На смену отринутой социалистической идеологии общество не предложило никакой замены.* Как следствие, школа оказалась без какой бы то ни было (даже педагогической) идеологии, не имеет обозначенных целей и возможностей вести целенаправленную работу с детьми, не в состоянии противостоять существующей агрессии окружающего мира против молодежи.

Сегодняшние выпускники средней школы – молодые люди с размытыми представлениями о ценностях и обществе, с установками и убеждениями, формируемыми, как правило, лишь в семье и социуме.

Система же высшего профессионального образования решает исключительно задачи профессиональной подготовки. Вопросы общественно значимого мировоззрения, воспитания личности, соотношения интересов человека и общества остаются за скобками учебного процесса. В жизнь входит большое количество молодых людей, как-то подготовлен-

ных к УЗКО профессиональной деятельности, но не имеющих твердых моральных принципов, готовых к достижению ЛЮБЫХ целей ЛЮБЫМИ средствами, воспитанных на чуждой обществу идеологии эгоцентризма и вседозволенности.

То же самое, кстати, можно сказать и о специалистах, прошедших подготовку на Западе. Во всяком случае, патриотами России они вряд ли будут, а ведь патриотизм лидеров нашей страны – непереносимое условие ее возрождения.

Какой бы уровень специальных знаний ни получили наши выпускники, они заведомо устареют в течение ближайших 10–15 лет, а в будущем за еще более короткий срок, т. е. логика социального мышления людей будет меняться на протяжении жизни одного поколения (20–25 лет) и даже не один раз. В этом и кроется радикальный вызов системе образования Х21-го века. Поэтому ни двенадцатилетнее, и даже тринадцатилетнее среднее образование, ни финансовые вливания (как бы они не были велики и полезны), ни государственные образовательные стандарты, ни единый государственный экзамен не смогут адекватно ответить на этот вызов. Реакция общества на эти вызовы, именуемая сегодня «реформой образования», рано или поздно приведет к необходимости решения четырех основных концептуальных образовательных задач.

ПЕРВАЯ – переход от педагогики к эдукологии. Пришло время осознать, что педагогические науки опираются и на другие отрасли знания и научные подходы, нередко очень отдаленные от педагогики. Мир образования стал настолько сложным, что его нельзя охарактеризовать только педагогической терминологией (Ф. Кумбс. Кризис образования в современном мире: системный анализ. Работа написана по заданию ЮНЕСКО). Требуется продуманный с **системных** позиций выход на разработку *науки об образовании* как междисциплинарного комплекса интегрированного знания, которая значительно шире педагогики и педагогических наук.

ВТОРАЯ – смена первого приоритета образовательного процесса с «*выучить*» на «*воспитать*», ибо формирование общественно значимого мировоззрения есть *единственная* основа благополучия общества и его членов. Об этом неоднократно говорил академик Д.С.Лихачев, утверждая, что «воспитанный человек будет сам стремиться образовываться».

ТРЕТЬЯ – смена приоритета с «*научить*» на «*научить учиться*». Другими словами, необходимо перейти от фактологического образования к методологическому, способному не только научить, но и, прежде всего, привить навыки и умения *самостоятельного* освоения необходимых новых знаний. Тогда прекратятся бессмысленные попытки «нашпиговать»

ГОСы всем объемом информации, накопленной человечеством, и увеличивать сроки получения базового образования до неизвестно скольких лет.

ЧЕТВЕРТАЯ – создание под государственным контролем *национальной системы повышения* квалификации и переподготовки кадров.

Если государство эти концептуальные требования, которые, кстати, отсутствуют даже в Национальной доктрине образования в РФ, Концепциях, Политике и пр., сумеет реализовать в соответствующих документах, то только тогда и можно говорить **о начале** действительной реформы образования, жизненно необходимой стране.

Конкретным механизмом реализации указанных требований, еще раз повторим, является радикальный переход на *системологическое* (системотехническое – для технических вузов) образование, решающее проблему освоения *нового системного мышления*, соответствующего реалиям окружающего мира и имеющего одну общую методологическую основу – *системный анализ*, практически отсутствующий в учебном процессе современной высшей школы. *Системный процесс должен* включать в себя задачи общеобразовательной, профессиональной, психологической, физической, нравственной подготовки, воспитание обучаемого на общечеловеческих ценностях, мировой и национальной культуре. Только в этом случае можно говорить *об элитарном образовании*, которого пока в стране еще нет.

Повторяем и усиливаем свою позицию – для реализации принципа системности в высшем образовании Россия должна начать подготовку и переподготовку системологов (системотехников). Они должны диалектически мыслить, владеть прочными знаниями фундаментальных **законов** разных наук, понимать место своего предметного знания в *научной* картине мира, производить новое знание с учетом духовно-нравственных ориентиров, обладать чувством собственного достоинства и культурного человека в широком смысле этого слова.

Более конкретно, системологи (системотехники) – это профессионалы в социально-экономических, научных, промышленных, административных и прочих структурах, способные организовать в условиях *риска* и *неопределенности* высокоэффективные производства по исследованию, проектированию, технологии, эксплуатации и последующей утилизации (после физического или морального устаревания) продукции и услуг, выступающих в виде сложных и больших социально-экономических (в том числе и технических) *систем*, и осмысленно (*системно!*) *Управлять* всеми этапами жизненного цикла («петли качества» – в соответствии с Меж-

дународными стандартами (исключительно важными в условиях предстоящего вступления России в ВТО) ИСО семейства 9000, 10 000, 14 000, 17 000, 18 000, 19 000 и пр.).

Под высокоэффективными производствами мы подразумеваем такие, которые обеспечивают получение не только экономического, но и социального, технического, политического, экологического и других эффектов, т. е. системного эффекта в целом!

Интегрированный и универсальный учебный план подготовки системотехников неоднократно докладывался на международных и всесоюзных симпозиумах, семинарах и конференциях, вызывая неоднозначные реакции многих специалистов.

Некоторые системные дисциплины учебного плана с успехом читались в Институтах повышения квалификации бывших авиационной, радиоэлектронной, оборонной, судостроительной и др. промышленности, в Ленинградской школе управления, ЛДНТП, СПб обществе научно-технических знаний, на многих предприятиях страны... Слушатели задавали лишь один вопрос – почему *этому* их не учили в высшей школе?

Убеждены, что подготовка системотехников (системологов) и связанные с ней организационные мероприятия (создание, прежде всего, соответствующих кафедр) – это выживаемость высшего образования России и общества в целом!

Учитывая методологический характер предлагаемых изменений, по аналогичному плану можно осуществлять подготовку и переподготовку не только инженерных кадров, но и экономистов, социологов, экологов, политиков и пр. (в рамках единой петли «качества»).

5. О современной власти в России

Власть в России разорвана, не целостна, внутренне противоречива. Противоречия начинаются уже в окружении президента. Там нет представления о стратегических *приоритетах* в политике, и, главное, нет политической философии.

Как уже отмечалось до 30 % поручений президента не выполняется. Вроде бы министры у нас с большим образованием, и премьер с европейским лицом, и президент юрист. Но... Народ смеется и стонет от глупости властей.¹³

¹³ Газета «Аргументы и факты», 2006, № 7.

Доходы россиян за последние годы выросли почти на четверть, но бедняков меньше не стало. Федеральная служба государственной статистики признала, что если учесть рост цен, то наши средние заработки за прошлый год подросли только на 9,7 %. Но и этого народ не ощутил. Ведь что значит «в среднем» – мы знаем из курса начальной школы: Вася съел 4 конфеты, а Маша – ни одной. А в среднем они съели по две. Так и с заработной платой... Растут не только зарплаты, но и расслоение россиян на богатых и бедных. Значение децильного коэффициента стремительно растет, и по данным РАН, его реальное значение лежит в диапазоне 30–50 в зависимости от применяемой методики расчета. Напомним, что за рубежом он не превышает 6–8.

Сейчас в России наблюдается *исчерпанность некой целостной парадигмы* предшествующего периода. До сих пор мы шли и идем модернизационным путем, т. е. перестраивались. Что теперь? Модернизация провалилась? Модернизация – это ведь не просто изменение, скажем, структуры производства. Это целая философия, если хотите, философская школа. Знакомы ли ее азы нашей власти?

Думается, что беда российских реформаторов последних 20-ти лет заключается в том, что у нас не нашлось Дэн Сяопина, который наметил реальный план реформ на 50 лет вперед, а не на 2–4 года или даже на 500 дней по Г.Явлинскому. Не кидаясь лозунгами, зам. Председателя ЦК КПК, Председатель Военного Совета построил *стратегию* так, чтобы *каждый* следующий год люди жили лучше, чем в предыдущем! Только при таких реформах *каждый* житель России в соответствии со своим национальным менталитетом может понять и положительно оценить деятельность высших чиновников государства, поддержать их на выборах в соответствующие органы власти.

По глубокому убеждению крупных деятелей Отечества и мира, *в условиях России крайне важна активная роль государства, без которого любые преобразования в политике, экономике и социальной сфере обращаются в ХАОС*. Только государство может сконцентрировать необходимые ресурсы для реализации самых дерзких замыслов. «Но сегодня Россией играют как игрушкой, может быть недурные, но все же дети...такая уж психика – психика полной *безответственности*» – именно так высказался С.Ю. Витте (1849–1915), выдающийся российский государственный деятель. Именно он был активным участником демократических преобразований, которые выражали *желания и волю* народа, во всяком случае, большинства мыслящей и чувствующей России.

Хватит спорить о том, *какая модель государственного устройства лучше, а какая хуже. Она должна быть адекватна исторически сложившимся представлениям народа.* Ибо главное для людей – простое, человеческое и естественное, что есть в их жизни, а вовсе не государство.

Гендиректор «Ромир Мониторинга»: *59 % россиян, согласно этому опросу (и многим другим), считают главной проблемой страны бедность.* Глядя на сытость Москвы, сложно представить, что больше половины населения РФ живет в нищенском состоянии. Оно просто хочет кушать и одеваться так, чтобы не замерзнуть...

Две другие проблемы, которые вошли в тройку вызывающих наибольшее беспокойство населения, - пьянство с наркоманией (41 %) и терроризм (39 %). Их корни – тоже в бедности, в безысходности ежедневного существования и невозможности из-за этого решить свои личные проблемы.

Мы часто спрашиваем: *«Что я один могу сделать?»* Академик Д. Лихачев своим примером показал, что может сделать один человек. Образ и облик выдающегося человека надо донести до нынешнего поколения.

Вот скажите, кого сейчас любить? Всегда у нас были люди, которых ставили в пример, которых чтили. *Сейчас, боюсь, мы остались без нравственных примеров.* А обществу так нужны, так полезны такие «объекты»... Их нет ни в администрации президента, ни в СФ, ни в ГД, ни в правительстве...

Журнал «Финанс» опубликовал недавно рейтинг самых богатых людей России. По данным журнала, в клуб российских миллиардеров, помимо прочих владельцев заводов, газет, пароходов, сегодня входят около сорока депутатов Государственной Думы и членов Совета Федерации, многие из них члены руководящей партии «Единая Россия». Все эти люди, которые законодательно устанавливают правила проведения социально-экономической политики в стране. И это по-настоящему тревожит, учитывая, что бизнесмены сейчас составляют четверть всех думцев и треть сенаторов. Нужно ли объяснять, как могут повлиять на масштабный передел собственности наши депутаты и сенаторы с помощью законодательных инициатив, да и просто заблаговременно располагая конфиденциальной информацией о любых подвижках в финансово-экономической и социальной сферах. Повлиять, разумеется, не без выгоды для себя и корпораций, стоящих за их спинами. Наивно полагать, что те же сорок парламентариев-миллиардеров станут, в первую очередь, печься об интересах простых граждан.

Парламентский иммунитет позволяет думцам и членам Совета Федерации наращивать свой капитал зачастую более решительно, чем лишенным подобного преимущества акулам бизнеса. Однако развернуться на ниве бизнеса в полной мере им пока мешает пункт в законе о статусе депутатов, запрещающий членам обеих палат парламента возглавлять коммерческие структуры. Практически это табу никогда не соблюдалось, но те не менее причиняло думцам и сенаторам некоторые неудобства. Однако, похоже, этот дискриминационный пункт будет вскоре отменен. Сейчас в Госдуме по инициативе «единороссов» разрабатывается соответствующий законопроект?! Упразднение запретительного пункта им очень выгодно, так как позволит получить дополнительные финансовые влияния, включив в свои предвыборные списки бизнесменов, смущавшихся именно этого запрета. Иначе говоря, не исключено, что в самом обозримом будущем функции нашей представительной власти все больше и больше начнет исполнять столь же далекая от народа бизнес-элита, как и нынешняя чиновничья номенклатура. Тогда-то журнал «Финанс» порадует нас еще более вдохновенными сообщениями о небывалом бурном росте доходов россиян.

Что же надо предпринять в такой ситуации? Сначала напомним, что из себя представляет демократия. Это такое общественное государственное устройство, при котором *народ сам* в своей массе определяет *свою судьбу* (Конституция РФ). А у нас вместо этого образовался политический класс. Его представители заявляют примерно так: «Я – эксперт по законоведческим делам, я и мои коллеги решат за вас, что вам делать». Но сколько принято «законов», пустых, безнравственных, безграмотных, ограбивших большинство населения, но утвержденных высшей инстанцией... «Государственная дума себя ведет, как шальная. Каких только законов не принимает, с какой скоростью сменяет, сама себя отменяет, шатается, как пьяная. Но главное – народ не спрашивает», – говорил Нобелевский лауреат А.И. Солженицын («Слово», 2005, № 22).

Повторяем еще раз: Российский народ смеется и стонет от глупости властей. Только на первый взгляд может показаться, что это некая случайность, просчет чиновника. Однако последовательность и масштаб глупостей подводят к иному выводу. *Власть настолько оторвалась от народа, настолько не понимает его забот и тревог, что почти любое действие закономерно приводит к ошибке. Успокаивает разве что одно: глупость все виднее и виднее. О ней говорят журналисты, правозащитники, солдатские матери, честные депутаты и офицеры. Теперь к ним присое-*

динятся (хотелось бы надеяться) члены Общественной палаты. И это дает надежду, что демократия еще дышит...

Ущерб от законодательной и исполнительной глупости (вспомним хотя бы «монетизацию льгот») исчисляется миллиардами долларов. Не говоря о политических ущербах. Острословы шутят: пора создавать в системе ФСБ новое элитное подразделение НД («Найди дурака»). Но удастся ли обезвредить всех?

В стародавней Руси большой популярностью пользовался святой Никита – гонитель бесов. Крестьяне называли его Никитой-бесогоном. Вот бы его в помощники президента! Вместо ушедшего из власти Андрея Илларионова...

По данным общественного мнения, 57 процентов россиян считают политиков нечестными людьми и 42 процента – далекими от народа. Поэтому крайне необходимы референдумы, особенно по общегосударственным вопросам. *Референдумы* – это могучее орудие, это *воля народа*. Но политически они ограничены, ибо правители боятся услышать непрерываемое народное мнение. Совсем недавно политический класс Франции предложил свой вариант Конституции, но народ сказал «нет»!

Идея становится материальной силой, когда она овладевает массами. Этот известный постулат многократно доказан в ходе исторической практики. Когда дочь Дэн Сяопина спросили во время ее визита в Москву, чем отличаются реформы в Китае от реформ в России, она ответила: *«Идею реформ в Китае поддержал народ»*. Вот и весь секрет головокружительных успехов наших восточных соседей.

Известный вельможа И.П. Шувалов 250 лет назад предложил Елизавете национальную идею – СБЕРЕЖЕНИЕ НАРОДА! Идея исключительно важная и для сегодняшнего дня, когда население России ежегодно катастрофически сокращается. По прогнозу ООН, численность населения России сократится с нынешних 143 млн человек до 110 млн. к 2016 году и до 85 – 100 млн – к 2050 году. Скоро в России некому будет работать, даже если работать спустя рукава. Из 20 млн. мужчин трудоспособного возраста 1 млн находится в местах не столь отдаленных, около 4 млн стоят под ружьем, еще 4 млн являются хроническими алкоголиками и 1 млн – наркоманами. Работу делают 10–12 млн, но будет еще меньше. Центр демографии и экологии человека РАН утверждает, что с 2006 г. Россия ежегодно будет терять около 800 тыс. работников, в стране станет меньше городов – миллионщиков, начнется отток рабочей силы из стран СНГ, которая так раздражает наше коренное население...

Думается, что каждый шаг, каждый закон должен быть оценен с этой точки зрения – сберегает он народ или нет! *Если нет, такой закон не нужен и не должен быть утвержденным.*

Программы всех властей пишутся масштабно, но далеко не всегда выполняются. А избиратели не имеют эффективных механизмов контроля за реализацией обещаний. *Может быть, подумать о том, чтобы каждый народный избранник подписывал бы персональный договор с избирателями?* Примеры есть. Г.Измайлов, один из кандидатов на пост главы города Кисловодска, готов заключить с каждым из избирателей договор гражданского партнерства, где сформулированы конкретные дела, которые он обязуется выполнить в течение двух лет. В случае их неисполнения – досрочная отставка!

Считаем, что *пришла пора сделать понятия «честь» и «совесть» очевидными атрибутами власти и не боятся давать всем россиянам рычаги реального влияния на избранных руководителей всех уровней.*

«Знание, отделенное от справедливости и другой добродетели, представляется плутовством, а не мудростью, утверждал великий Сократ (469–399 гг. до н.э.). Значительно позже об этом же говорил русский критик Белинский В.Г., классифицируя все знания на высшее и низшее. «... Человеческое знание состоит не только из одной математики и технологии, ведь оно прилагается не к одним железным дорогам и машинам... Напротив, это только одна сторона знания, это только НИЗШЕЕ ЗНАНИЕ. ВЫСШЕЕ объемлет собой мир *нравственный*, включает в области своего ведения все, чем высоко и свято бытие человеческое, все, что составляет достоинство и величие имени человеческого, все те великие вопросы, которые присущи самой натуре человека, с которыми он рождается и которые носит в груди своей...»

Можно ли объединить эти два вида знания, получить единую целостную Систему? Ответ будет положительным, если мы установим связи между этими двумя знаниями, в частности, обратившись к трудной проблеме – *философии образования.*

6. Краткий взгляд на современную экономическую стратегию России

Наше государство, считают ученые экономисты, внятной стратегии не имеет. Пока наблюдается лишь устойчивое желание продавать на внешнем рынке как можно больше энергетических ресурсов. Для чего? Прежде всего, для увеличения доходов государственного бюджета и по-

полнения Стабилизационного фонда. Но это нельзя считать тем стержнем даже экономической политики, который необходим для удовлетворения перспективных социально-экономических потребностей страны. Именно в этом главном вопросе сохраняется неопределенность даже относительно того, КАК расходовать средства, получаемые от экспорта нефти и газа. По существу, сейчас идет борьба двух подходов к экономическому развитию страны.

Первый исходит из необходимости модернизации России. Что для этого требуется? Приемлемый инвестиционный климат, эффективные институты, верховенство законов. Одновременно считается, что «золотой дождь», который сейчас льется на страну, нежелателен и даже небезвреден. И лучше не пускать в широких масштабах эти деньги в экономику. Почему?

Во-первых, деньги лучше сохранить на черный день, который настанет, когда цены на нефть упадут. Но сторонники такого взгляда не думают о том, что можно эти финансы вложить в экономику так, чтобы они стали работать, давать отдачу и чтобы тем самым падение цен не стало черным днем.

Во-вторых, деньги будут расходоваться неэффективно, т. е. их разворуют. Удивительное мнение госчиновников! Но разумнее исходить из того, что лучше построить мост через реку, даже если разворуют при этом 20 %, чем не строить мост и преодолевать реку вплавь.

В-третьих, расходование этих денег внутри страны породит инфляцию. Но это глубокое экономическое невежество. Есть каналы вложения финансов, не порождающие инфляцию. Например, централизованный импорт оборудования и оснастки для модернизации российской промышленности и обновления инфраструктуры...

Ряд даже экономистов утверждает, что рост заработной платы ведет к инфляции. Глупость! Инфляция стимулирует потребительский спрос населения на товары, что приводит к расширению производства! Кроме того, спрос – лишь один из факторов инфляции. Последняя определяется не только количеством денег, выходящих на рынок, но и скоростью их оборота, и количеством товаров (зависит от возможностей производства, и склонностью людей к сбережениям...). Здесь другая проблема – монополизм. Если на рынке нет конкуренции, то повышение спроса ведет к повышению цен, ибо монополисты вместо расширения производства взвинчивают цены! Задача правительства не в том, чтобы идти на поводу у монополистов, сдерживая зарплату и тем самым спрос населения на товары, а в том, чтобы проводить жесткую антимонопольную политику, обеспечи-

вать конкурентоспособность на рынке и таким образом блокировать инфляцию. Вспомним слова канцлера ФРГ 1963–1966 гг. Людвиг Эрхарда: «Инфляция – это не закон развития, а дело дураков, управляющих государством».

В-четвертых, часто происходит подмена экономического тезиса политическим: для экономики лучше, когда государство в нее почти не вмешивается. Однако нужно различать вмешательство излишнее и необходимое, квалифицированное и не квалифицированное. Очень важно, чтобы государство содействовало рациональному (с позиций интересов своего общества) распределению инвестиционных потоков. Надеяться на то, что деньги сами собой перейдут из энергетического сектора в перерабатывающий, не говоря уже об отраслях высоких технологий, абсолютно необоснованно. Действительно, инвестиции идут туда, где выше прибыль. В ТЭК она в 10 раз выше, чем в обрабатывающей промышленности – это азбука рыночного хозяйства!

Второй подход к экономическому развитию страны заключается в том, что нужно в полной мере сломать негативную тенденцию развития российской экономики, которая сложилась в начале 1990 гг. и сохраняется до сих пор, несмотря на экономический рост. Эта тенденция заключается в примитивизации структуры экономики и деинтеллектуализации труда. В последние пять лет она в каком-то смысле даже усилилась. Часто такое состояние экономики называют «*ростом без развития*».

За отсутствие промышленной политики страна заплатила огромную цену. Так, почти полностью ликвидировано российское гражданское авиастроение. А это одна из важнейших отраслей экономики развитых стран. Сейчас в авиастроении доминируют США и Европейский Союз. Россия вместо 200 самолетов в год производит 4–5. А ведь эта проблема не только авиастроения. Производство самолетов по ЦЕПОЧКЕ создает рабочие места в целом ряде отраслей, где господствуют высокие технологии. Это предполагает высокий уровень высшего образования, тот, который был в СССР в 1950–1960-е годы. Блестящий и простой пример иллюстрации значения СВЯЗЕЙ.

Напомним, что при всех недостатках советской власти были созданы мощнейшие конкурентоспособные сферы – культура, образование, здравоохранение и наука. По инерции они еще держатся на плаву, НО так не может продолжаться долго. Заметим, что почти все в России (дороги, коммуникации, крупные предприятия) построены еще в советское время... Сегодня многие предприятия, например, металлургической отрасли,

на грани кризиса – оборудование не обновлялось около 60 лет. Они представляют опасность для здоровья рабочих и окружающей среды.

Речь не идет о каком-то абстрактном споре между сторонниками двух подходов к экономической политике. РЕЧЬ ИДЕТ О СУДЬБЕ НАШЕЙ СТРАНЫ! И времени на решение проблем остается все меньше. Через 5–6 лет просто иссякнут остатки советского научно-технического потенциала, и тогда спор потеряет всякое значение. *Мы находимся в критической фазе* – утверждает директор Института экономики РАН. Нельзя допустить развала оставшегося.

Сейчас ситуация в стране диаметрально отличается от положения в 1990-е годы. Если раньше у нас был *олигархический* капитализм и экономическая элита использовала государство в своих интересах, реализуя американскую формулу, то теперь это не так. В большом ряде случаев, если что-то было плохо, то правительство одергивало компании.

У нас *олигархический* капитализм 1990-х превратился в *бюрократический капитализм 2000-х* со своими плюсами и минусами. Государство, с одной стороны, существенно ограничило «суверенитет» крупных предпринимателей, и это было абсолютно необходимо. С другой стороны, наблюдается избыточное давление государства на бизнес и избыточное проникновение в него. *Думается, не требуется вмешательства власти в экономику там, где этого не надо.* В то же время не преодолена и пассивность государства, когда оно не вмешивается там, где надо было бы вмешаться. Это результат отсутствия *продуманной* структурной политики, которая должна лежать в основе любой государственной активности в экономике.

Возникает еще очень важный, может быть, решающий вопрос, – каким образом наладить перераспределение сверхприбылей от экспорта энергоресурсов с целью поддержки модернизации промышленности, развития образования, решения демографической проблемы? Многие считают, что нужно привлекать частный бизнес в сферу высоких технологий. Практика показывает, что норма прибыли в ТЭКе составляет 40–70 %, а в отраслях высоких технологий – 3–5 %. Пойдет ли туда частный предприниматель без системной государственной поддержки? Ответ очевиден. Ряд вопросов нужно решать на уровне *парламента, каким бы пассивным и управляемым он ни был*, все же лучше. Тогда такие вопросы решаются коллективно, а не келейно.

Следует шире использовать природную ренту от добычи энергоресурсов. Нужно признать, что государство может делать это, только четко представляя цели и формы использования аккумулируемых средств. Разу-

меется, что для этого требуется государственная СТРАТЕГИЯ экономического развития, хорошо обоснованная, понятная обществу и законодательно оформленная.

Справедливо ставить при этом вопрос о социальной ответственности бизнеса. Напомню исторический пример. Крупнейший бизнесмен Японии, основатель компании по производству электротоваров предприниматель-философ К. Мацусита полагал, что *целью настоящего бизнеса является ПРОЦВЕТАНИЕ общества и ИЗБАВЛЕНИЕ его от пороков бедности и лицемерия. Свою миссию он представил на суд общественности в 1932 г. в виде следующих принципов: служение обществу, честность и достоинство, совместная работа на общее благо, постоянное совершенствование, вежливость и человеколюбие, согласие с законами природы, благодарность за благодарность.*

Однако нынешнее понимание социальной ответственности бизнеса, экономическая и политическая практика нередко неверны. Нужно понимать, что есть четкое разделение зон социальной ответственности государства и бизнеса. Думается, что практика принуждения государством бизнеса к непосредственному выполнению задач развития государственных учреждений социальной сферы и других прямых обязательств государства (обеспечение компьютерами детских домов или привлечение средств для поддержки семей погибших в Чечне военнослужащих) неправильна.

В выполнении функций государства бизнес участвует не прямо, а косвенно – путем добросовестной уплаты устанавливаемых государством налогов. Но это не означает, что не должны поощряться инициативы бизнеса в деле спонсорства и благотворительности.

Люди, которые распоряжаются «энергетическими деньгами», осевшими в бюджете, исповедуют «философию кубышки». Сравнение нашей ситуации с норвежской неправильно, потому что Норвегия – страна с суперразвитым социальным государством, уже достигшим высокого уровня социальной обеспеченности населения. Норвегия может использовать «энергетические деньги» на другие цели, в том числе и на расширение ресурсной базы будущих поколений. У нас не тот случай. Разговоры о фондах будущих поколений у нас не имеет смысла. Надо еще дожить до будущих поколений, а пока у нас население сокращается на миллион человек в год. Нам нужно еще обеспечить появление многочисленных будущих поколений, а потом уж создавать финансовую базу для использования норвежского варианта.

Постсоветская интеграция буксует по объективным причинам. Очень трудно найти общие подходы к решению проблем и адекватную процедуру принятия решений. Прежде всего, осложняет ситуацию то, что на одну страну приходится 70 % экономического потенциала. Можно напомнить и Болонскую декларацию, в соответствии с которой должно быть создано общекультурное пространство. Ситуация в ЕС в значительной мере иная. Там основные игроки сопоставимы по своим возможностям. Страны ЕС шаг за шагом шли к интеграции (выдающееся достижение!), торгуясь и приходя к компромиссам. В нашем случае препятствий неизмеримо больше, труднее выработать ОБЩЕЕ представление о правилах взаимодействия. К тому же надо признать, что ориентация на все заявляемые интересы других стран СНГ объективно ведет к ущербу для нашей страны.

У нас нет шансов скоординированного вступления в ВТО. Возникают нестыковки между нормами таможенного союза в рамках ЕврАзЭС, с одной стороны, и внешнеторговыми тарифами, которые будут приняты по договоренностям с ВТО, с другой. И все-таки самой России надо быстрее вступать в ВТО. Став членом этого самого важного в мировой торговле клуба, мы, по крайней мере, сможем апеллировать к судам, которые там играют существенную роль. И наши «дикие» торговые войны уйдут в прошлое. После вступления в ВТО, освоив *общие* для всех ее членов нормы, можно будет предложить нашим партнерам по ЕврАзЭС ряд крупных инвестиционных проектов, предварительно определив свои собственные приоритеты.

В настоящее время нужно формировать новые взаимоотношения науки с властью. Исследуя существующие проблемы, опираясь на объективный системный анализ и вытекающее из него собственное мнение, нужно информировать не только власть, но, прежде всего, непосредственно общество. Это будет стимулировать власть серьезно относиться к результатам научных исследований. Пока же власть часто считает, что все знает, все умеет и в советах не особенно нуждается. Сейчас фактически нет оппозиции, нет сдержек и противовесов в политической системе, нет авторитетного парламента, который мог бы определять приоритеты экономической политики. Возможно, кому-то покажется странным сочетание государственно-ориентированного экономического и либерально-политического мышления. Однако опыт многих стран Запада доказывает продуктивность такого *синтеза*.

Сейчас в президентской администрации понимают, что надо что-то делать. Запад, напротив, успокаивает нас: мол, в обмен на энергоресурсы

он даст России все – от еды до компьютеров. Но Россия не может идти на поводу. Уже появляется понимание *необходимой новой инновационной и структурной политики*. Однако в реальной политике это понимание проявляется слабо.

За короткий исторический период «демократическая власть» извратила наше Отечество материально, духовно и нравственно. В стране правит бал мафия, олигархи, аферисты, т. к. национальной идеей стали *деньги*. В таком государстве нет возможности нормально питаться, учиться, лечиться – все контрафактное, поддельное и недоступное по цене. Уничтожены мораль и ответственность. Утрачено ощущение единого государства.

Нужна реформа самосознания людей, чтобы уйти от рабства. Потерян страх наказания за преступления. Потеряна культура, без чего не может быть нормального человека. Наша Дума медвежья, поддержки которой в обществе нет! Без опоры на народ – власть временная. Вдумайтесь, на 50 человек по стране приходится один чиновник с его-то оплатой. Главная беда – власть полностью игнорирует силу мнения общества (особенно ученых). Пора подумать не о земном шаре, а о России. Наглые законы (122-й, Водный, Земельный, Трудовой Кодекс и др.) в пользу воров-олигархов. Идет одурачивание людей, особенно депутатами всех мастей: мы за народ, но голосуем, как скажет нам Кремль. Если государство не способно защитить своих людей от мрази, то это не государство, а пещерное общество. В голове только доллары.

Эта тенденция не будет преодолена без политической воли (прежде всего, первого лица государства и его ближайшего окружения), разработки рациональной социально-экономической стратегии, определения средств ее реализации. Работа эта очень трудная, но ее надо делать. У России пока есть *хорошие шансы стать высокоразвитой и привлекательной для мира державой* и, используя комбинацию своего природного и интеллектуального потенциала, занять достойное место в мировой экономике и извлечь выгоду из процессов глобализации.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БАЗЫ МОДЕРНИЗАЦИИ В ПОСТКРИЗИСНОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Современная экономическая теория убедительно доказала, что объективной материальной предпосылкой выхода из экономического кризиса является масштабное обновление основного капитала. Реальное осуществление этого процесса предполагает заинтересованность в этом всех социальных групп общества. В современной российской экономике давно назрела необходимость масштабного освоения нового технологического способа производства или осуществление неоиндустриальной модернизации. А необходимость динамичного выхода из кризиса сегодня диктует требования следовать объективным экономическим закономерностям выхода из циклического кризиса. Однако практически 20 лет рыночных преобразований в российской экономике привели к формированию общества, в котором социальные группы руководствуются только своими экономическими интересами. Так, социологический опрос, осуществленный специалистами Российской экономической школы (РЭШ) и PricewaterhouseCoopers (PwC), позволил выявить основные препятствия в разворачивании инновационной деятельности российских компаний. В опросе участвовали компании с годовой выручкой от \$ 100 млн, у половины из них выручка свыше \$ 1 млрд. Из числа опрошенных – 67 частных компаний, 16 государственных, остальные смешанные. Результаты обследования приведены в таблице. Анализ результатов этого обследования позволяет сделать вывод о том, что в целом тормозит инновационный процесс бюрократия, несовершенство законодательной базы, отсутствие свободных финансовых ресурсов, недостаточная активность государства в осуществлении инновационной политики, условия, в которых осуществляется предпринимательская и творческая деятельность в России.

Таблица

Основные препятствия для осуществления инновационной деятельности российских компаний

Показатели	Доля респондентов, оценивающих значимость показателя, %
Избыточная бюрократизированность	86
Несовершенная законодательная среда	77
Недоступность финансирования для стартапов и инновационных проектов	75

Таблица (продолжение)

Показатели	Доля респондентов, оценивающих значимость показателя, %
Условия жизни и работы, малопривлекательные для предпринимателей и творческих людей	73
Недостаточная поддержка инноваций со стороны государства	73
Нехватка в стране «мозгов» (идей и специалистов, способных их разрабатывать)	69
Макроэкономическая нестабильность	68
Сырьевая структура российской экономики	63
Существенное присутствие государства в экономике	59

Источник: Ведомости. № 110 (2628). 2010.18 июня. С. 01, 03.

Известно, что на Западе основу стабильного развития общества составляет средний класс. В России выход их кризиса сопровождается усилением недоверия среднего класса к власти. Важно отметить, что в нашей стране эта прослойка между бедными и богатыми составляет 20 % и представляет собой несколько групп, различающихся по сфере деятельности, взглядам на происходящие в экономике процессы и политику государства. Как отмечают авторы доклада «Средний класс после кризиса», этот слой в российском обществе объединяет высокая гражданская осведомленность, системный уровень мышления и полная аполитичность.¹ По оценке председателя правления Центра политических технологий Б. Макаренко, средний класс России, с одной стороны, лоялен к власти, а с другой – демонстрирует «ошеломляющий цинизм».² Средний класс в своем поведении руководствуется выбором меньшего из зол. То есть он выбирает старое зло как более известное, а к переменам, к модернизации относится скептически. В ходе кризиса многие представители среднего класса, оставшись без работы, организовали свой новый бизнес. Это обусловлено высокой адаптивностью и готовностью представителей этого слоя начинать на новом этапе все с начала.

Однако более широкий анализ предпосылок, позволяющих решить эту грандиозную задачу, приводит к выводу о том, что необходимо сформировать фундаментальную основу. Она включает: наличие прорывов в технологическом аспекте, дееспособный механизм своевременного освоения нововведений в общественном производстве, мощную социальную

¹ Кувшина О. Циничная опора // Ведомости. № 203 (2721). – 2010. – 27 окт. – С. 03.

² Там же.

основу в обществе по энергичному продвижению нововведений в хозяйственную практику.

Философия утверждает, что идеи, овладевшие массами, превращаются в материальную движущую силу в обществе. Поэтому совершенно права профессор О. Рогова, говоря о том, что без поддержки общества прогрессивная модернизация России нереализуема.³ Однако правительственная стратегия на 2020 гг. не дает ответа на вопрос, этично ли строить будущее за счет снижения жизнеобеспечения массового слоя населения, а не узкого, получающего результат сегодня, без ожидания, когда позитивные результаты наступят в далеком будущем. В широких слоях российского общества отсутствие однозначного ответа на этот вопрос воспринимается как подтверждение в неявном виде прежней социально-экономической политики. Содержание ее, как известно, отражает интересы олигархов с вытекающей отсюда неопределенностью относительно сроков и целей преодоления критического уровня социально-экономического расслоения.⁴ За последние 10 лет социальное расслоение усилилось. Разрыв в доходах 10 % самых богатых и бедных увеличился на 21 % и составил 17 раз.⁵ А коэффициент Джини, характеризующий индекс концентрации доходов, раскрывающий степень расслоения общества, в 2010 г. составил 0,41. У 10 % самых бедных сконцентрировано 1,9 % всех доходов, а у 10 % самых обеспеченных – 30,5 %.⁶

Текущее социально-экономическое состояние России по-прежнему зависит от инфляции, нефтедоллара и цен сырьевого экспорта. А это отражает прежнюю инерционную тенденцию развития экономики. Как сообщает Росстат, среди 20 наиболее прибыльных компаний сегодня на первых местах находятся Газпром, Лукойл, Роснефть ТНК-ВР, АК Транснефть, Сургутнефтегаз. Крупный бизнес быстро восстанавливается после кризиса. Инвестпрограммы в 2010 г. в 1,5 раза превышают объемы финансирования в 2009 г. Но почти половина инвестиций сосредоточена в нефтегазовой сфере, металлургии, в то время как в машиностроении – только 3 %. Эксперты делают вывод о том, что российская экономика направляется на второй уже порочный круг в своем развитии.⁷ Это свидетельствует об отсутствии предпосылок к радикальным преобразованиям в состоянии основного капитала, т. е. условий, необходимых для успешного осуществления проекта новой индустриализации (модернизации). В этом находит

³ См.: *Экономист*. – 2010. – № 7. – С. 15.

⁴ Там же.

⁵ См.: *Кувшина О., Алексеев А.* Разнобогатые // *Ведомости*. № 191 (2709). – 2010. – 11 окт. – С. 03.

⁶ См.: *Ведомости*. № 206 (2724). – 2010. 1 нояб. – С. 01.

⁷ См.: *Ведомости* № 185 (2703). – 2010. – 1 окт. – С. 07, 08.

свое выражение экономический интерес делового сообщества. Государственная власть не готова переломить эту негативную тенденцию, хотя именно власть провозглашает стратегию модернизации.

Реформаторы пренебрегают основой развития экономики и общества, а именно, вовлечением массового слоя населения в формирование условий производства и распределения. Акцент в основном делается на создание предпосылок для развития малого бизнеса. Отсюда складывается определенный настрой на сочетание асоциального характера экономических преобразований, торможение структурно-отраслевых преобразований, блокирование инновационного курса развития. Не случайно на этом фоне появились инициативы в Минэнерго по корректировке налоговой политики в сторону снижения экспортной пошлины на нефть. Предлагается налоговое бремя сместить с нефтедобычи на переработку сырья в нефтепродукты. Это аргументируется стремлением заинтересовать нефтедобытчиков в активном освоении новых месторождений и увеличении объемов добываемой сырой нефти.⁸ Однако эти предложения противоречат официальной позиции правительства, призывающего стимулировать экспорт товаров с более высокой добавленной стоимостью.

Незаинтересованность предпринимателей формировать в России предпосылки по переходу предприятий на инновационный путь развития за счет собственных капиталов подтверждают материалы встречи В. Суркова с представителями крупного бизнеса, состоявшейся 8 октября 2010 г. в Москве. У многих из них сохраняется желание только получить государственные деньги.⁹

Чтобы активизировать процессы внедрения инноваций в госкомпаниях, в августе 2010 г. комиссия по высоким технологиям и инновациям, возглавляемая премьером В. Путиным, приняла решение обязать госкомпании разработать инновационные программы. Минэкономразвитие разработало правила по созданию такого рода программ для компаний с госучастием. Эти программы должны быть рассчитаны на 5–7 лет и интегрированы в бизнес-стратегию развития госкорпораций. Реализация этих программ должна проявиться в следующих результатах. Ежегодно должна расти энергоэффективность не менее чем на 5 %, производительность – на 5 %, снижаться себестоимость – на 10 % и более. Должны расти качество выпускаемой продукции и экологичность производства.¹⁰

⁸ См.: Сырьевое заклятие // Ведомости. № 192(2710). – 2010. – 12 окт. – С. 01.

⁹ См. Шишкунова Е. Критическая масса интеллекта // Известия. № 188/28203. 2010. 8–10 окт.

¹⁰ См.: Письменная Е. Принуждение к инновациям // Ведомости. № 190 (2708). – 2010. 8 окт. – С. 03.

В устной форме отсутствие социальной базы модернизации признают и представители власти в России. Так, первый заместитель руководителя президентской администрации В. Сурков, курирующий программу «Сколково», выступая на конференции «Социальное измерение модернизации», отмечал, что нужны активные социальные группы, мотивированные модернизацией. «Сегодня такой социальной масштабной группы нет, и все приводится в движение бюрократическими усилиями...», – подчеркнул В. Сурков. В то же время он признался, что власть опасается опираться на широкие слои общества. Он заявил: «Если мы сделаем приоритетом беспощадные политические реформы развития, мы пойдем на поводу у самых примитивных инстинктов и потеряем фундамент нашей демократии».¹¹

Для расширения социальной базы модернизации у представителей партии власти – «Единой России» – возникла идея о виртуальном Сколково. Так, председатель думского комитета по экономической политике Е. Федоров в процессе обсуждения проекта закона «Об инновационном центре „Сколково“» внес предложение об экстерриториальном режиме работы Сколково. Это позволит на переходный период создания «Сколково» до 2014 г. стать участниками проекта и не расположенным на территории «Сколково» научным центрам или институтам, занимающимся исследовательской деятельностью и соответствующим целям проекта. На них будут распространяться и все предусмотренные законопроектом льготы и преференции. Важно и то, что участниками проекта могут быть не только хозяйственные общества, но и организации иных организационно-правовых форм.

Для того чтобы проект «Сколково» осуществлялся, была создана рабочая группа этого проекта. На совещании в Институте современного развития, в котором приняли участие бизнес-ангелы, представители IT-компаний и ассоциаций, заместитель министра Министерства промышленности и торговли С. Наумов сформулировал позицию своего ведомства. Она состоит в стимулировании спроса со стороны потребителей результатов деятельности компаний, работающих в «Сколково», путем распространения части сколковских льгот на них.

Таким образом, сложилась ситуация, требующая формирования социальной основы для ускорения процессов перехода российской экономики на инновационный путь развития. Мы считаем, что решающую роль в формировании этой основы играет институт доверия. Роль доверия как элемента инновационной модели поведения индивидуумов раскрыл

¹¹ Гонтмахер Е. Активисты не нужны // Ведомости. № 189 (2707). – 2010. – 7 окт. – С. 4.

П. Штомпка. Он отмечает, что доверие к кому-либо ведет к изменению поведения человека. Его действия становятся открытыми, смелыми, спонтанными и включают в себя инновацию. Снимаются опасения, подозрения, осторожности. Развивается инициатива, ведущая к взаимодействиям, уходят опасения о проблемах безопасности и необходимости постоянного слежения за своими партнерами.¹² Характеризуя роль доверия в обществе и национальной экономике, П. Штомпка отмечает, что если организации, институты получают кредит доверия, то отпадает потребность в мониторинге и контроле, формируется широкое поле для неконформистских, инновационных, оригинальных действий. В масштабе общества все это приводит к растущей мобильности, активности, инновационности.¹³ При этом наибольшим потенциалом обладает деперсонифицированное доверие. Это означает, что растет доверие к незнакомым людям, готовность и способность продуктивно взаимодействовать ради достижения экономических целей. Складывается самоорганизация на основе доверия, что, в конечном итоге, превращается в социальный капитал и становится важным фактором экономического роста. В мире самый высокий уровень самоорганизации и доверия, по мнению Ф. Фукуямы, имеет место в США, Германии, Японии. Не случайно они являются лидерами на мировом рынке высокотехнологичной продукции. Так, доля США на этом рынке составляет 36 %, Японии – 30 %, Германии – 16 %.¹⁴

В России, по результатам социологических опросов, только четверть опрошенных готовы доверять людям в целом.¹⁵ В хозяйственной практике это находит свое выражение в том, что предприниматели не планируют свою деятельность на длительную перспективу. Средний горизонт планирования ограничивается сроком в 2,25 года.¹⁶ Это позволяет утверждать, что уровень доверия в среде предпринимателей недостаточно высок. Подобное имеет место и в отношениях предпринимателей и институтов государственной власти к политическому курсу, осуществляемому в России.

¹² Штомпка П. Социология: Анализ современного общества. М.: Логос, 2005. С. 338.

¹³ Там же. С. 338.

¹⁴ Богачев В. Особенности национальной модели модернизации экономики // Диалог культур и партнерство цивилизаций: становление глобальной культуры: X Междунар. Лихачевские науч. чтения, 13–14 мая 2010 г. СПб.: СПбГУ, 2010. С. 442.

¹⁵ Гринберг Р. Невыученные уроки // Диалог культур и партнерство цивилизаций: становление глобальной культуры: IX Междунар. Лихачевские науч. чтения, 14–15 мая 2009 г. СПб.: СПбГУ, 2009. С. 62.

¹⁶ Балацкий Е. Рынок доверия и национальные модели корпоративного сектора экономики // Общество и экономика. – 2009. – № 2. – С. 76.

Важно отметить, что и население не испытывает глубокого доверия ко всем хозяйствующим субъектам в российской экономике. Это обусловлено растущим социальным расслоением, сомнительной легитимностью прав собственности, приобретенных в ходе приватизации предпринимателями. Существенную роль в подрыве доверия играет сложившаяся система взаимоотношений предпринимателей и наемных работников. Свой вклад в разрушение доверия вносят и постоянные изменения в медицинской, образовательной сферах, а также в сфере жилищно-коммунальных услуг. Не укрепляет доверие к государству неэффективная антимонопольная политика, высокий уровень коррупции госслужащих.

Таким образом, переход на инновационный путь развития не может основываться только на рыночных механизмах, в основе которых лежат частные экономические интересы. Чтобы призывы президента и премьера России о переходе на инновационный путь развития российской экономики стали реальностью, необходима серьезная работа с российским обществом, со всеми его слоями. Только превратив все социальные группы современной России в союзника по реализации инновационной политики, можно рассчитывать на существенные подвижки в перестройке российской экономики.

ГЕОЭКОНОМИКА – ГЕОПОЛИТИКА – СНОВА ГЕОПОЛИТИКА: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И НОВЫЕ РИСКИ

Геополитика – актуальная и востребованная наука о закономерностях распределения и перераспределения сфер влияния (центров силы) различных государств и межгосударственных объединений в многомерном коммуникационном пространстве. Различается геополитика традиционная (фундаментальная), геополитика новая и геополитика новейшая.

Геополитика анализирует отношения между *homo politicus* и пространством. Эта дисциплина учитывает влияние пространственных факторов на политические решения и на отношения в области политики, а также воздействие политической ситуации на организацию пространства и контроль над ним. Если геополитика не намерена замкнуться в механистическом детерминизме, она должна рассматривать человека и пространство в их постоянном и разнообразном взаимодействии.

Геополитические практики историчны, характерны для определенного исторического периода и связаны с историей капитала и национального государства. Хотя, конечно, и есть соблазн переписывать и описывать всю историю человечества в языке геополитических доктрин и международных отношений XVIII–XX вв.

Геополитика как теоретический продукт возник тогда, когда молодые национальные государства начали активно продвигать интересы капитала, который формулировал и лоббировал свои запросы на рынки труда, сырья и потребления, использовал государственный механизм в качестве наиболее эффективного лоббистского инструмента.

Поэтому известный в политэкономической науке этап развития мирового капитализма – государственный монополистический капитализм – в этом смысле стал расцветом и составил своеобразное «ядро» геополитической эпохи.

Геополитика как практика состоит в слиянии интересов государства и капитала национального происхождения, а внешняя государственная экспансия – способ транснационализации с сохранением национальной метрополии.

Как раз в этот период выработаны все известные нам концепты и доктрины, которые стали уже классикой, начиная от биосоциальных построений Ратцеля и Челлэна, и заканчивая пространственными теориями Маккиндера, Хаусхофера, Спайкмена и др. Естественно, эти доктрины

были практичны и эффективны тогда, когда в основе мира лежала концепция национального государства, международного права, регулирующего взаимоотношения государств, и трактовка национального интереса как интереса, сочетающего в себе интересы национального капитала, государственной безопасности и социальные интересы социума, стремящегося к стабильности развития и равновесию.

Субъектом геополитики было собственно государство-нация. Националистические доктрины и исторический национал-романтизм стали гуманитарным, идеологическим, психологическим и социально-мобилизационным ресурсом для политики национализма – инструмента самоутверждения государства как субъекта геополитики.

Инфраструктура эпохи геополитики – это экономические империи с национальной монополией, военно-политические союзы национальных государств. Особенно это было выражено в конце XVIII–начале XIX вв. – время военно-политических союзов суверенных национальных государств, от Антанты до Варшавского договора и НАТО. Это было время международных организаций, которые тоже являлись структурным элементом глобализации мира, со статусом арбитра и координатора. Лига Наций, ООН, ОБСЕ – это все организации эпохи геополитики. Для этой эпохи также характерно межнациональное разделение труда с неглубоким уровнем формирования технологической специализации.

В эпоху геополитики империализм перестал быть физическим измерением состояния государства. Империализм стал политикой, политикой экономической экспансии и удержания сфер влияния, которые трактовались и воспринимались как жизненное пространство наций и национального капитала. Поэтому это эпоха войн – межнациональных, территориальных, где не обязательно территория становится территорией захватчика.

В конце XX в. в русле геополитики возникло новое течение – геоэкономика. Как указывает ее название, данная дисциплина изучает взаимодействие между homo economicus и пространством: влияние пространственных факторов на сферу производства и распределения товаров, использование пространства для развертывания экономической деятельности. Эта формулировка позволяет утверждать, что очень многие светлые умы неосознанно занимались геоэкономикой так же, как г-н Журден говорил прозой, не подозревая об этом. Знаменитый шотландский экономист Адам Смит основывал все свои рассуждения на разделении труда (как внутри страны, так и на международном уровне), однако он практически не интересовался пространственными реалиями (распределение людских

и природных ресурсов в пространстве; локализация полюсов богатства; расходы, связанные с перевозкой товаров и сырья).

Геоэкономика, как продолжение геополитики на новом качественном уровне, означает продолжение последней с позиций экономической мощи государства или блока. Она предполагает достижение внешнеполитических целей, мирового или регионального «могущества» преимущественно экономическим путем. Геоэкономика исследует трансформацию международных экономических отношений, мирохозяйственную интеграцию и создание конкурентоспособных региональных условий хозяйствования под воздействием факторов глобализации. Геоэкономика – это политика перераспределения ресурсов и мирового дохода. Основные сверхдоходы (ренту граничной энергетики) получают мировые полюса экономического и технологического развития.

Геоэкономика предполагает сочетание географии, истории и экономики. Фернан Бродель (Fernand Braudel, 1902–1985) может с полным основанием считаться историком-геоэкономистом. Большая часть его работ посвящена включению людей и экономики в пространство. Ф. Бродель постоянно подчеркивает неразрывную связь экономики с пространством и временем. Его работа «Материальная цивилизация, экономика и капитализм в XV–XVIII веках» начинается с анализа «бытовых структур» и микро-пространств (деревень, городов, рынков). Затем ее автор переходит к изучению «экономических миров». «Каждый «экономический мир» представляет собой «часть вселенной, элемент экономически самостоятельной планеты, способной удовлетворять за счет собственных ресурсов большую часть своих потребностей; его внутренние связи и обмены придают ему определенное органическое единство» («Материальная цивилизация, экономика и капитализм в XV–XVIII веках», гл. 2, 3). Примером такого экономического мира может служить Средиземноморье XVI в. Но экономический мир отличается от мировой экономики, охватывающей весь земной шар и представляющей собой, по выражению Сисмонди, «вселенский рынок». Но в конце XX в. вселенский рынок действительно сформировался, и мировая экономика включила в себя все частичные экономические миры (в том числе с конца 80-х гг. – мировой социалистический рынок, созданный вокруг Советского Союза).

Экономика и политика являются составными частями бытия человека. Экономика занимается изучением вопросов, связанных с созданием, распределением и потреблением ценностей; с точки зрения экономики пространство включает в себя место производства (земля, шахты, заво-

ды...), пути обмена товаров (всевозможные пути сообщения), рынки и т. д. В свою очередь, интересы политики концентрируются на организации отношений между людьми в рамках коллективных структур (от античного города до государства-нации, а однажды, может быть, и до всемирного государства).

Политическое пространство радикально отличается от экономического, поскольку первое не может существовать без постоянства, без барьеров, тогда как второе пребывает в непрерывном движении в зависимости от изменений спроса и предложения товаров и услуг.

Актуальность геоэкономического дискурса можно обосновывать по-разному.

Есть академическая традиция, с которой связывают новое интеллектуальное наследие известных политэкономов, философов в диапазоне от Фернана Броделя до Валлерстайна. Это такой классический академический подход, в котором геоэкономика рассматривается как научная дисциплина.

С момента, когда геоэкономическая парадигма стала актуальной, восстанавливались и прошлые наработки в рамках так называемой экономической географии, сравнительной социологии, антропологии и традиций политической экономии девятнадцатого века.

Но нужно учитывать, что каждое интеллектуальное время очень исторично. И в этой связи проблема геоэкономического подхода стала актуальной не потому, что родилась в голове одного гения или имеет некую историческую ссылку, а прежде всего в связи с крахом алгоритмов и принципов взаимодействия государств в «эпоху геополитики», когда уровень связи, взаимозависимости, взаимопроникновения начал разрушать традиционные, присущие национальным государствам способы и инструменты реализации интересов государства и капитала.

Существенно то, что геоэкономическая парадигма поставила под вопрос состоятельность доктрины национальных интересов, господствовавшей в прошлую эпоху – эпоху геополитики. Суть этой доктрины состояла в том, что каждое государство и, соответственно, сообщество – нация как суверен этого государства – в качестве приоритета реализует, продвигает и защищает национальные интересы. В эпоху геополитики и национальных государств национальный интерес состоял в единстве или сочетании: 1) интересов национального капитала, 2) социальных интересов, связанных прежде всего с обеспечением внутреннего равновесия, устойчивости, сохранения идентичности, традиций и суверенности как некоей основы для своей государственности, 3) защиты государственной безопасности в политической, военной и экономической области.

Доктрина национальных интересов возникла и была сформирована как раз в эпоху национальных государств. Тогда государства абсорбировали интересы молодого национального капитала, тяготеющего к внешней экспансии. Суверен и носитель национальной государственной власти – народ, союз граждан, а не династия «помазанников» или теократия.

Исчерпание и кризис концепта национальных интересов, собственно, и стал основой для теоретических изысканий, результатом которых стали известные сейчас концепции нового пост-геополитического или геоэкономического устройства. В рамках новой геоэкономической парадигмы был поставлен один ключевой вопрос: в состоянии ли современное национальное государство в эпоху ограниченного суверенитета и глобализированных торгово-производственных связей защищать и отстаивать интересы общества, учредившего и содержащее этого государство?

Новая геоэкономическая эпоха проявила еще одну важную характерную черту. В эпоху геополитики, в эпоху национальных государств в качестве приоритета формулировалась и постулировалась на уровне экономических, политических и социальных приоритетов защита и экспансия своего и только своего национального интереса. Отсюда – доктринальные построения о защите «жизненного пространства», пространственное и органическое восприятие развития всего мира, в котором каждая нация, развиваясь и защищая свои жизненные интересы, продуцирует свой тип и образ жизни.

В новую эпоху, воспринимаемую сегодня передовой экономической наукой как эпоху геоэкономики, на первом месте оказались уже не пространственные характеристики, архаично уступившие место прежде всего технологическим статусам и профилям, претендующим на уникальное место в глобальной технологической иерархии, а соответственно, верхом пирамиды ценностей становится сама социокультурная организация социума как новое и идеологически неоспоримое конкурентное преимущество. Именно поэтому проблема состоятельности национального государства сейчас стала особенно актуальной, в условиях, когда, с одной стороны, высока динамика экономической и политической интеграции мира, а другой – этот процесс сопровождается очень динамичной фрагментацией старых социумов и появлением новых государственных образований, которые, как правило, прежде всего берут на вооружение старое геополитическое мышление, мышление интересами национального государства.

Завершая краткие характеристики современной геоэкономической модели, известный экономист советской эпохи Станислав Меньшиков в своих работах отмечал, что транснациональные компании, ГК в це-

лом, с их территориальным экспансионизмом и природным консерватизмом, создали условия для формирования новых политэкономических структур – олигополий. Это стало своеобразной политэкономической революцией XX в., когда на первое место вышли технологии и технологические циклы как главный предмет конкуренции, и борьба переместилась от территорий, ресурсов и рынков сбыта в плоскость формирования контролируемых целостных транснациональных производственных, коммуникационных и торговых комплексов. Это радикально изменило сначала облик мира экономического, а теперь изменяет облик и мира политического.

Эпоха геэкономии начала разворачиваться на осколках мира геополитики, опираясь на глобальные последствия Второй мировой войны.

Характерной чертой новой политико-экономической системы стало формирование транснационального разделения труда с глубоким уровнем кооперации и взаимопроникновения.

Крупный капитал, который по своей природе давно уже оторвался от национальной экономики, начал формировать замкнутые производственно-потребительские цепочки, связующие самые разные рынки, в зависимости от экономической выгоды. Тем самым в основе новой экономической структуры мира геэкономии стали крупные производственно-потребительские комплексы, не имеющие национальной привязки. Ключевую роль сыграло и то, что новым технологическим «заказчиком» на глобализацию стал военно-промышленный комплекс как новая глобальная производительная сила, ускоряющая темпы технологического перевооружения и создающая все более масштабные запросы на потребление, инвестиционные затраты и масштабы освоения новых технологий.

Главным конкурентным преимуществом стала технология. На смену политики территориального империализма постепенно пришла политика империализма технологического.

В последние 3–4 десятилетия мир напоминает своеобразный «кубик Рубика». Независимо от формальных территориальных границ национальных государств, начали формироваться новые политико-экономические комплексы, связующие интересы сверхкрупного капитала, который превратился из транснационального в космоэкономический.

Сама по себе геэкономическая эпоха, на мой взгляд, имеет переходной характер. Если в эпоху геополитики национальные государства как базовые структуры боролись за территории и физическое влияние капитала, его экспансию, то в эпоху геэкономии в едином мире формируются крупные олигополистические структуры с транснациональным типом связей по всей цепочке – от продуцирования технологии до потреби-

теля конечной продукции. И борьба ведется за формирование и удержание «потребительских миров». Технологическая конкуренция и социальное проектирование «потребительских миров» – это новая реальность, создающая условия для перехода от геоэкономической к геокультурной конкуренции, где «потребительский мир» превратится в главный продукт капитала (футуристы в 1970-х грустно шутили о будущих «империях кока-колы»). Но это, я думаю, отдельная тема для разговора.

Что характерно для политики «технологического империализма» в эпоху геоэкономики? Прежде всего – полное вынесение производств и создание «эффекта технологического крючка», с помощью которого можно превращать целую национальную экономику в зависимую от большого цикла оборота. При этом приоритетом является собственно монополия на технологии, на инновации и обеспечение политического контроля за всей цепочкой. В этом загадка и особенность характера интеграции в постгеополитический и так называемый геоэкономический мир.

Изменился характер войн и конфликтов. На смену войнам территориальным и межгосударственным пришли так называемые молекулярные войны – конфликты с высокой степенью вмешательства внешнего фактора (гражданские конфликты с внешним влиянием, миротворческие операции с участием международных контингентов, межнациональные пограничные конфликты с участием «международного арбитра»).

Субъекты геоэкономики. В эпоху геоэкономики субъектами становятся не только государство, но и транснациональные группы капитала в качестве самостоятельных игроков. Такими же субъектами выступают и глобалистские организации, которые, в отличие от международных организаций, имеют функции наднационального управления, а не только координации и контроля – ВТО, МАГАТЭ, МВФ. Четвертый тип субъекта – транснациональные союзы с функциями надгосударства. Наиболее очевидный пример – ЕС. Пройдет десять–пятнадцать лет и такого рода структур будет больше.

Геоэкономическая инфраструктура. Она отлична от структуры геополитической. Здесь доминируют региональные экономики с внутренним разделением труда и с влиянием на политико-экономические союзы. Уже сейчас, если не смотреть на мир в красках национальных государств, а представить его в свете региональных союзов, мы имеем довольно сформировавшуюся картину мира региональных экономик с политической перспективой интеграции. Здесь можно вспомнить Евросоюз, НАФТА, АТЭС, Организацию исламской конференции, южноамериканский МЕРКОСУР, ЕврАзЭС, ШОС, ОИК и др.

Вторая характерная особенность геоэкономической инфраструктуры – глобальное разделение труда, где нации больше не специализируются на производстве того или иного вида продукции и сырья, а становятся элементами глобальных оптимизированных цепочек. И, таким образом, вчерашние аграрные нации становятся сегодня нациями, производящими конечную продукцию в компьютерной сборке и наоборот.

Теперь коснемся качественных изменений, которые произошли с субъектами, известными нам по эпохе геополитики. Что произошло с нациями?

Я предлагаю очень краткий классификатор наций эпохи геоэкономики. Какие нации существуют?

Во-первых, это нации-цивилизации, связанные со специфически организованным экономическим и социальным миром, с крепкой и стабильно воспроизводящейся традицией социальной организации. К таким нациям можно отнести сейчас Россию, Китай, Индию и т. д. Этот концептуальный подход активно прорабатывается как раз в этих странах передовыми западными идеологами, при этом наши специалисты не спешат к столь четкой классификации.

Во-вторых, это ультра-нации, или новые мультикультурные сообщества, которые, опираясь на политические союзы бывших национальных государств, фактически абсорбируют уже сложившиеся нации, превращая их в культурные сообщества как элементы новой мегаобщности. Пример таких ультра-наций: европейцы, исламский мир (на основе развития Организации исламской конфедерации).

В-третьих, это нации – культурные общности. В данном случае я говорю о так называемых этнокультурных сообществах, которые так и не превратились в политически самостоятельные образования, но имеют свои уникальные институты гражданского общества. И все же определять их как «нации без государства», на мой взгляд, не совсем верно, потому что, как правило, они инкорпорированы в политические нации (татары в Украине). Нации-культурные сообщества имеет Китай (Тибет), Америка (индейцы), Турция (курды), Испания (баски).

В-четвертых, автономные нации. Это особенно интересный, на мой взгляд, феномен. Автономные нации – это политические нации, которые сохраняют статус политической нации с независимым, не включенным в региональные союзы, национальным государством.

Следующий аспект геоэкономической эпохи – типы государств. Я бы выделил три типа.

Первый – государства-корпорации, где бюрократии, распоряжаясь экономическими ресурсами государства, ведут игру вместе и наряду с ТНК (транснациональные корпорации) и ГК (глобалистские корпорации) как самостоятельный игрок и используют свои конкурентные преимущества, в том числе и систему управления. Государства-корпорации с высококонцентрированным капиталом, который управляется и подконтролен правящей элите, – это США, Россия, Китай. Украину я бы не спешил определять к этой категории.

Второй тип – государства-«управляющие». Это, прежде всего, европейские государства, где государственная политика и роль национального правительства ограничиваются развитием социального капитала и социальной инфраструктуры (социал-либеральная модель).

Третий тип – государства-фантомы. Условно это государственные образования, которые выполняют лишь одну функцию – легитимность территорий для внешнего управления. Наиболее яркий пример – это произошедшая сейчас легитимация государства Косово. Еще один из самых ярких примеров – это так называемые латиноамериканские модели государственности, в частности, Центральной Америки, этническая государственность на Кавказе, режимные государства в Африке. Характерная черта государств-фантомов – практически полное отсутствие каких-либо достаточных экономических оснований для реализации суверенитета.

В чем разница между геополитическим и геоэкономическими эпохами и мирами?

Геополитическую эпоху можно рассматривать как эпоху, в которой весь человеческий мир просуществовал более полутора сотен лет в «одеждах» наций и с инструментарием национального государства, в постоянной борьбе за зоны и сферы влияния, ведя непрерывные территориальные и ресурсные бои. Это «плоский мир», в котором социальная жизнь могла быть описана языком географии и сравнительной социологии.

Геоэкономическую эпоху, на мой взгляд, можно представить несколько по-иному. Мир геоэкономики – не плоскостный, а как бы проявляется и существует в двух плоскостях, в трехмерности. Это «трехмерный мир», который требует синтетических подходов к анализу и описанию, сочетающий политэкономии и культурологию как минимум. (Грядущая геокультурная эпоха сделает мир еще сложнее и многомернее.)

Горизонтальная интеграция в эпоху геоэкономики представляет собой создание сети постнациональных и региональных образований с формированием глубоко интегрированных региональных экономик. Их экспансию вовне представляют уже не только товары, услуги, технологии, но и образ жизни.

Вертикальная интеграция тоже очень интересна. Мир геоэкономики – это мир пирамидальный. Состоит из инновационного конуса, индустриального сектора новых центров роста и двух периферий – старой индустрии, а также сырья и ненормативной экономики.

1. Есть верхушка – инновационный конус, который экспандируется технологиями и для которого характерна политика технологического империализма.

Именно этот инновационный конус – выстраиваемая новая двух-трехполюсная межгосударственная модель, в которой присутствуют Соединенные Штаты, Евросоюз и в какой-то степени еще сохраняющая свою автономность Великобритания.

2. Второй компонент пирамиды – индустриальный сектор и новые центры индустриального роста (страны АТЭС, Китай, Индия, в перспективе – Россия и Бразилия). Особенность этого сегмента – утилизация инновационных технологий на индустриальной основе. Реализуется эта модель на основе деятельности олигополий (новых ТНК и ГК), через механизмы интеллектуальной собственности распространения и экспансии инновационных средств производства в новые центры роста, которые характерны прежде всего высокой социальной мобильностью и адаптивностью к новым технологиям.

С этим механизмом тесно связан успех «восточных драконов» в 70–90-е гг. XX века (Япония, Ю. Корея, Тайвань) и новые центры (Китай, Индия, Индонезия).

3. Считаю важным различать новые центры роста на основе индустрии с продукцией с высокой добавленной стоимостью (как результат политики технологического империализма) и индустриальный пояс со старым индустриальным сектором. К последнему уже можно причислять и Украину, и в какой-то степени Россию, хотя стратегия-2020 говорит о том, что российская элита пытается осуществить рывок вперед. Нужно также заметить, что амбиции и самостоятельность «новых центров роста» в мировой политике зачастую преувеличивается и переоценивается. И это можно понять. По меркам и шаблонам геополитической эпохи Китай – новый игрок и центр мира, но в геоэкономическую эпоху это – кажущаяся видимость. Экономика Китая крайне уязвима и зависима, а политика технологического империализма может превратить Китай из лидера мирового роста в центр нестабильности (Китай зависим от товарного и финансового рынка США).

Специфическая черта старого индустриального сектора (или, другими словами, сектора индустриального сырья) состоит в том, что в основе экономики находятся отрасли с низкой добавленной стоимостью.

При этом нужно учитывать, что сейчас даже сборка автомобилей рассматривается как сырьевая индустриальная технология. Поэтому эти экономики, представляющие часть индустриального технологического сырья, соответствуют развитию и укреплению данного сектора с помощью глобалистских механизмов в традиционных сегментах старой индустрии (металлургический комплекс, химическая промышленность, деревообрабатывающая и целлюлозная отрасли, транспорт), и эти ранее приоритетные направления данных классических экономик сегодня уже перестали быть, так сказать, предметом гордости, являясь экологически и социально дорогими, опасными и т. д. В общем все тяжелое производство и вынесение сборочных производств, где преимущество в дешевой рабочей силе является привлекательным. Поэтому к сектору индустриального сырья можно отнести фактически все страны ОПЕК, несмотря на их кажущиеся богатства, страны Латинской Америки, в частности объединение МЕРКОСУР, Центральную Америку, нынешнюю Россию (хотя и с амбициями сменить статус), Украину и все страны Центральной и Восточной Европы, Турцию и т. д.

4. В фундаменте пирамидального геоэкономического мира – сектор сырьевой базы и ненормативные экономики (наркобизнес, торговля людьми). Частично – Индокитай, часть Латинской Америки, Океания, большая часть Африки.

Таким образом, первый сегмент, связанный с инновационным конусом, и второй сегмент – индустриальным сектором с элементами инновационного роста, можно условно отнести к стержню геоэкономического мира.

Сектор индустриального сырья и сектор так называемой сырьевой базы и ненормативной экономики (наркобизнес, торговля людьми и т. д.) я определяю как две периферии.

Обе периферии тесно сосуществуют и, что самое интересное, по ряду признаков очень интересно связаны между собой. Миграционные заграждения и отстойники, торговля живым товаром (женщины, рабы, органы), наркоторговля с высоким уровнем потребления, распространение «глобальных эпидемий» СПИД и прочее – все это каким-то жестоким образом объединяет сырьевой, ненормативный и старый индустриальный сектор. Украина в этом смысле – просто пример для учебников по геоэкономике и геоэкономическим войнам...

Какие возможны стратегии для национальных государств в геоэкономическую эпоху? Вернее, какие стратегии сегодня возникают и преоб-

разумеется мир независимо от нашего взгляда, объективно выстраивая новую архитектуру мировой экономики эпохи глобализации?

Стратегия первая – инкорпорирование и мимикрия в мегаобщности: в макрорегионы и в региональные политические союзы.

Стратегия вторая – периферийное выживание на основе геоэкономической объектности. То есть, грубо говоря, предложение себя, своей инфраструктуры, экономики в качестве сырьевой базы («Криворожсталь» в этом смысле показательный пример) для формирующихся новых транснациональных производственно-потребительских комплексов.

Стратегия третья – статусное накопления глобальных инноваций. То есть, обретение геоэкономической субъектности. В качестве примера, как это не удивительно, в отношении этих стратегий, на мой взгляд, можно приводить не Китай, а Южную Корею. В одном из самых интересных исследований о китайской экономике приводится в качестве примера такое наблюдение: несмотря на всю помпу и рекламу «китайского чуда», в структуре внутреннего реинвестирования доля затрат на инновации, разрабатываемые своими силами, на порядки выше, нежели у Южной Кореи. Таким образом, несмотря на этот нарастающий инновационный бум, постоянно увеличивающийся показатель уровня жизни, а значит и соответствующий ему рост ВВП, Китай может оказаться в состоянии системного кризиса модели модернизации уже через пятнадцать–двадцать лет, несмотря на все ожидания и планы. В отличие от Южной Кореи, которая сделала ставку на двоичность модернизации, и на этом основании осуществляет большие инвестиции в собственные инновации, усиливая субъектность в технологической геоэкономической войне.¹

Именно анализ стратегий и приоритеты их использования в постоянно изменяющейся экономической архитектуре мира и позволит поделить его на лидеров и проигравших, ведомых и ведущих, рабов и господ.

Хочется верить, что Россия уже определилась, и мы на пороге новой качественной трансформации стратегии победы и лидерского рывка в будущее, ибо кризис – шанс не только для смены экономических парадигм, но и создания более жизнеспособных и более гибких новых элит, которые могут победить, только основываясь и побеждая на национальных территориях, ведущих их к патриотическому переосмыслению именно своей культуры в грядущем преобразовании мира.

¹ От геополитики к геоэкономике – вызовы для национальных правительств // <http://glavred.info/archive/2008/03/21/114751-1.html>

Итак, эпоха геэкономии создает не только новые возможности для геополитики, но и новые риски. Особенно это касается разработки антикризисных программ для каждой страны и для всего мира в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения. Учебник. – Издательство: Экономистъ, 2004.
2. *Белл. Д.* Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999.
3. *Богатуров А.Д.* Геэкономическая альтернатива геополитики // Безопасность Евразии. НАВИГУТ. – 1999. – № 1. – С. 167.
4. *Богомолов О.Т.* Моя летопись переходного времени. М., 1999. С. 347.
5. *Гладкую Ю.* Геополитика и геэкономика России // Энергия. – 2003. – № 3, С. 35–39.
6. *Дергачев В.А.* Геополитика. Русская геополитическая энциклопедия. 2010.
7. *Жан К., Савона П.* Геэкономика. Господство экономического пространства. М., 1997. С. 13, 15, 42.
8. *Иноземцев В.Л.* Парадоксы постиндустриальной экономики // МЭиМО. – 2000. – № 3. – С. 3, 5.
9. *Кочетов Э.* Геэкономический атлас мира как логистическая система нового класса // Безопасность Евразии. – 2001. – № 17. – С. 359, 360.

**БЛИЖНИЙ ВОСТОК:
ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНА КАК ПРЕПЯТСТВИЕ
ДЛЯ РАЗРАБОТКИ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ
АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ**

Современный мир с позиций глобалистики и геοэкономики – это целостная, замкнутая и конечная система, находящаяся в постоянном развитии и реструктурировании «упорядоченного хаоса», который оказывает определенное, а порою и определяющее воздействие на результирующие векторы развития, обозначающиеся на определенных временных отрезках жизни общества. Это видение позволяет нам говорить о предполагаемом членении мира на частные пространства – геοэкономическое, геοинформационное, геοполитическое, военно-стратегическое, правовое, культурное, религиозное и т. д. Здесь же необходимо выделить главенствующее пространство и сращивание подпространств в единую модель – геοэкономический атлас мира. Этот атлас помогает увидеть мир по-новому: от линейно-плоскостного восприятия мира к объемному (пространственному) его восприятию через каркасное видение и образное мышление, через симбиоз гуманитарной науки и цивилизационных моделей.

Ближний Восток рассматривается современными МЭО и МРТ как один из перспективных регионов, являющихся достаточно развитой сырьевой базой и владеющий значительным человеческим потенциалом. Имея свое географическое расположение на стыке европейской и африканской цивилизаций, контролирующей транспортные и грузовые потоки данных регионов, включая и мировое сообщение между Старым и Новым Светом, Ближний Восток играет одну из ключевых ролей в формировании геополитики всего мира.

Фактор исламизации одного из самых динамично демографически развивающихся регионов мира играет, безусловно, роль поддержания напряженности, но, учитывая количество мусульман в ведущих странах Европы (ФРГ, Великобритании и Франции – 11 миллионов человек, каждый четвертый и каждый третий соответственно), вряд ли стоит паниковать и искать врага в такой существенной доли населения истинно демократических стран.

Необходимо четко представлять себе, что процессы глобализационной интеграции давно затронули все страны, и Европа в лице постоянного и мощного притока молодого населения Черного континента и ближневосточных соседей, бывших колоний, в том числе, улучшает не только свою

демографию и значительно молодеет по составу проживающего в странах Европы населения, но и выстраивает новую модель консолидации общества, самого Евросоюза, пытаясь создать новые духовные ценности для двух основных религий – христианства и ислама. Характерно и то, что Европейская Хартия не содержит упоминания о христианских ценностях, что нам, европейцам, конечно же, обидно, но толерантность требует жертв, и консенсус общества вынуждает идти на любые моральные конформистские меры.

Излишне упоминать, что топливно-энергетическая цивилизация несет в себе жесткую привязанность к углеводородным ресурсам, которые в избытке представлены в данном регионе мира. В нем же у США находится максимальное количество военных баз, гарантирующих стабильность и безопасность всего Ближнего Востока. Существующие режимы в большинстве арабских стран тесно связаны с американским истэблишментом и зависят от лояльности дяди Сэма к существующим монархиям и республикам ближневосточных государств. С другой стороны, постоянная поддержка Израиля как основного союзника США в регионе дестабилизирует обстановку и не дает оформиться до конца ни одному мирному процессу братских семитских племен – евреев (ашкенази, мизрахим и сефарды) и арабов. Делается ли это умышленно или баланс сил и интересов постоянно меняется в сторону непредсказуемости всех заинтересованных сторон – сказать сложно, но, по факту, режимы арабских стран, несмотря на свою внешнюю исламскую направленность и провозглашение демократических свобод, слишком не устойчивы и тоталитарны по отношению к собственному населению, которое не любит американцев, но принимает проамериканскую позицию руководства своих стран к исполнению и как неотвратимое состояние развития собственных государств.

При всей усиленной эксплуатации региона стран Персидского залива и наличии существенных финансовых потоков арабский мир не может сегодня похвастаться ни великими учеными, ни медиками, ни писателями, поскольку уровень жизни этих стран поддерживается на постмодернизированном исламе, с джинсами, с «Мак-Дональдсами» и с «кока-колой». Традиционные мусульманские ценности и Коран, безусловно, востребованы, но население городов предпочитает дискотеки и интернет, живет по американским лекалам, получая образование либо в Америке, либо в филиалах американской школы экономики. Учитывая нездоровое питание и постоянный спутник молодежи – кальян и «кока-колу», которые туманят сознание и ведут к ожирению и диабету, – молодой арабский мир, одеваясь в модную западную одежду, смело подсаживается на американские

лекарственные средства. Отсутствие объединяющей общественной морали, основанной на консолидации наций во имя великих идей, развращает молодежь и насаживает культ золотого тельца.

Показателен пример Исламской Республики Иран, которая официально ненавидит американцев, сжигает их флаги и называет Америку территорией дьявола, но весь истеблишмент постоянно и традиционно учится в США, большинство технологий и производств в стране тоже американские, не говоря уже про всю техническую литературу, которая тоже на английском.

Расколотый пополам исламский мир на шиитов и суннитов позволяет экстремистам всех мастей тормозить арабскую революцию и дробить нации и территории, создавая вечно пятую колонну недовольных религиозных фанатиков, которые не могут быть ни подкуплены, ни сдерживаются никакими моральными ограничениями, поскольку уничтожение неверных и смерть на священной войне против них, джихаде, – прямой путь в рай.

Добавьте к этому проблемы Курдистана и Белуджистана – независимых государств, живущих в мечтах курдских и пакистанских правоверных, постоянно увеличивающийся афганский наркотрафик, наличие атомных технологий у Израиля, Индии и Пакистана, и можно понять, что это вторая Югославия мирового сообщества, где, несмотря на подавляющее количество нефти и газа всего мира, в довольно стабильных на вид странах всегда есть силы, готовые поджечь этот природный НПЗ и обрушить мировую экономику.

Вспомним теперь, что по планируемым сценариям администрации Дж. Буша-младшего в течение пяти лет три страны должны быть «демократически перевоспитаны». Это, конечно же, за Ираком и Афганистаном – Иран, Пакистан и Сирия.

Хотя Барак Обама и планирует вывести войска из Ирака, но без наведения порядка в соседних странах – Сирии и Иране – все усилия по поддержанию мира могут оказаться тщетными. Это и понятно, поскольку Америка вынуждена дожимать всех лидеров «БААС» на территории Сирии, а шиитское большинство Ирана маргинализует и сам Ирак, где большинство тоже шииты, и Ливан с Голанскими высотами, который находится под протекторатом «ХАМАС», шиитским радикальным движением, поддерживаемым Исламской Республикой Иран. Ливан – это не только рядом с Сирией, но и на границе с Израилем, который, как верный союзник США, жаждет реванша за последнюю проигранную ливанскую войну. Ливан же, со знаменитой долиной Бекаа, где, безусловно, прекрасные ви-

ноградники и бесподобное вино, экспортируемое даже в США и в Европу, имеет базы подготовки боевиков и систему пещер, которые обеспечивают им постоянную безопасность и кров. Добавьте победившую на выборах в Ливане партию движения «Хезболла» и народный подъем после поражения Израиля в войне и можно смело предсказать, что страна, чьими тропами в горах пользуется «Аль-Каида» и где мирно сосуществуют все типы ислама и христиане (уникальная ситуация для Ближнего Востока, нечто похожее есть только в Сирии и Иордании) очень легко откликнется на любую локальную войну, которая будет неотвратима после вывода американских войск из распадающегося Ирака.

Все это крайне реально, но, возможно, не столь остро и явно при нынешней американской администрации Б. Обамы. Ответ Америки на нашу майскую прошлогоднюю российскую стратегию национальной безопасности позволяет надеяться, что штампов «холодной войны» будет меньше, а «перезагрузки» с учетом современных реалий и угроз больше. Так, впервые за американскую историю внутренняя безопасность объявлена частью более широкой внешней стратегии безопасности. По мнению экспертов, она значительно шире предыдущих стратегий (последняя из них была принята еще в президентство Джорджа Буша-младшего, в 2006 г.) и ключает в себя не только борьбу с терроризмом, но и другие глобальные проблемы, включая экологию.

Особое внимание уделяется сотрудничеству с союзниками. «Мы приветствуем, что в документе декларируется приверженность принципам многостороннего сотрудничества, многовекторной дипломатии, демократическому и справедливому мироустройству, устойчивому экономическому развитию и борьбе с угрозами международной безопасности», – говорится в этом отношении в сообщении департамента информации МИД России. «Отмечаем конструктивный настрой на выстраивание „стабильных, субстантивных и многогранных отношений” с нашей страной на основе уважения взаимных интересов с акцентом на такие приоритетные направления, как нераспространение ядерного оружия, разоружение, борьба с насильственным экстремизмом, экономическое сотрудничество через выход на новые торговые и инвестиционные договоренности», – замечают в Москве («Однако», № 21).

При этом в российском внешнеполитическом ведомстве считают, что некоторые элементы стратегии все же «выглядят явным диссонансом». Среди них «подспудно обращенные к России призывы быть мирной, уважать международные нормы, вести себя как ответственный партнер в Европе и в Азии, на Ближнем Востоке», к тому же формулируемые

в контексте декларируемой США приверженности «суверенитету и территориальной целостности соседних с Россией государств».

Конечно же, приятно, что нас признают и принимают полноправными участниками в ближневосточном и в палестинском диалоге, но, с другой стороны, запущенность мирных процессов и градус ненависти между евреями и арабами зашкаливает за разумные и корректируемые пределы.

После событий с «Флотилией мира» Израиль не только рассорился надолго и всерьез с Турцией, но и подтолкнул регион к изменениям, которые могут проявиться внезапно и стихийно, повлечь приграничные конфликты и очередную волну изоляции вокруг 7-миллионного еврейского государства в окружении 300-миллионной арабской диаспоры.

Параллельно ситуацию в мире и отчасти в регионе разогревают события и с ядерной программой Ирана, и раскачивание лодки на Корейском полуострове, где тоже старые обиды грозят перерасти в вооруженный конфликт некогда единого народа. Объединяет эти разные географические регионы пресс США на своих союзников и желание проводить одностороннюю политику, не учитывающую мнения противоположной стороны, что, как показывает история и практика, бесперспективно и недолговечно при реализации.

Нестабильный и периодически падающий курс евро должен укрепить доллар, основную валюту арабского региона, но «золотой динар», как межрегиональная и страновая валюта Ближнего Востока, при столь жесткой долларизации экономики, опять не может быть введен в обращение.

Интересен тот факт, что Саддам Хуссейн перешел на торговлю нефтью на Багдадской бирже за местную валюту – иракский динар, но не проторговал даже неделю – войска союзной коалиции ринулись искать бактериологическое оружие и принесли «освобождение» иракскому народу от тирании.

К вопросу о национальных валютах и могуществе американского доллара, который старается никогда не допускать альтернативы себе, вызывая любые катаклизмы, вводя эмбарго и разрывая любые отношения, при недоверии к своей национальной валюте, резервной валюте мира, в которую на днях усиленно вложился и ЦБ Китая, сбрасывая политически и экономически нестабильные евро, которые подвержены зависимости от экономических темпов роста и долгов всех стран еврозоны (весна 2010 г.).

По этому пути хочет следовать и Иран, подготовивший продажу через ЦБ 45 миллиардов евро и перевод их в доллары США и золотые слитки.

Это и есть истинная глобализация экономик, где риски постоянно оцениваются, диверсифицируются и, несмотря на политические предпочтения, вкладываются в самые надежные финансовые инструменты. Так будет всегда, пока Бреттон-Вудская система и ФРС определяют правила работы и игры мировой экономики. И никакие рубли, и юани не смогут чисто политически реально противопоставить свои национальные валюты универсальному доллару – просто нет альтернатив – при всем желании и вере в собственные силы.

Также обстоят дела и в финансовой бизнес-столице – Дубаи, где в 1990 гг. именно на наличные инвестиции из стран бывшего СССР криминал и просто недобросовестные налогоплательщики построили все самые крутые гостиницы и небоскребы Объединенных Арабских Эмиратов.

В Саудовской Аравии, цитадели американских интересов, такое количество наличных долларов, что никто и никогда не позволит его девальвировать и превратить богатства королевства в пустые обесцененные бумажки.

Цивилизованным странам Европы остается только искренне радоваться, что созданные 3 из 10 крупнейших мировых суверенных инвестиционных фондов – ОАЭ (Инвестиционное управление Абу-Даби – 627 млрд дол. США, Саудовской Аравии (Холдинги при Валютном агентстве Саудовской Аравии – 432 млрд дол. США и Кувейта (инвестиционное управление Кувейта – 203 млрд дол. США (источник: «Sovereign Wealth Fund Institute», май, 2010) не могут, по Корану, заниматься трейдами, коллаторами, программами максимальной доходности «PPP» и т. д., иначе уже все деньги мира давно остались бы в мусульманском мире.

Так, по данным аналитиков «Блумберг», в США в прошлом году более 38 % всех денег имеют арабское происхождение, до кризиса же эта цифра достигала более 67 % и более. Именно вывода всех финансовых средств стран Ближнего Востока при любом этническом мировом конфликте Америка и опасается прежде всего. Излишне говорить, что американская экономика, и без того скатывающаяся в рецессию, просто рухнет, начни мусульманский мир вывоз капитала с ее рынков. Поэтому разговоры об одиннадцатом сентября и «Аль-Кайде» всегда имеют профанационную составляющую, не подразумевающую разжигание национальной розни. Именно униженные недоверием, а в некоторых случаях и откровенной травлей со стороны американских спецслужб, арабские бизнесмены и ученые сразу после взрывов башен Мирового Торгового Центра начали массово уезжать из США домой, соответственно оттолкнув от себя «ис-

тинные демократические ценности», которые оказались слишком односторонними и предвзятыми.

Сегодняшний лидер США Б. Обама, как никогда, близок к мусульманским ценностям и понимает, что за этой религией серьезное будущее и только разумный компромисс христианства и ислама, сбалансированность демографической политики и реальные общечеловеческие ценности смогут изменить баланс сил в мире, удержать его от религиозных войн и удержать растущее социальное неравенство между странами – основы всех потенциальных прямых и латентных конфликтов XXI века.

Уже сегодня пусть и ранее придуманный американцами Осам Бен Ладен, скромный сирийский студент саудовского происхождения, попавший инструктором в Пакистан в момент противостояния СССР и США в Афганистане, полностью пересмотрел ценности своих бывших наставников и вывел формулу террора, старую как мир, но тем не менее всегда востребованную в обществе. Именно его боевики контролируют сегодня большую часть Ирака, Афганистана, некоторые области Пакистана (территория Белуджистана), предгорья Турции (совместно с боевиками Курдской Рабочей партии) и Ливана. Постоянная люмпенизация арабского мира, которая ярко выражена в последних конфликтах на Ближнем Востоке и в Афганистане, позволяет говорить об усиливающейся непримиримой войне со всевозрастающей силой исламских экстремистов, которые живут по принципам веры в свою непогрешимость и отсутствием страха перед неверными, любая мученическая смерть воспринимается смертниками-одиночками как достижение рая с гуриями и вечном блаженстве в нем.

Мир же западной цивилизации недопустимо ленив, переполнен иллюзорным видением безопасности и социальных гарантий со стороны государства, отсутствием жертвенности и глубокой религиозности среди населения, демографической зимой и резким старением населения, которое переполнено гедонизмом и говорит о стабильности любой ценой лишь бы продлить высокие стандарты уровня жизни и дожить свой век без политических и экономических потрясений.

Исламский же мир, который очень быстро размножается, приобретает новых сторонников повсеместно, расселяется по Европе и поднимает уровень рождаемости в странах Запада, готов идти на жертвы и пока не видит сдерживающих ограничений, кроме миграционных законодательств и дискриминационного отношения со стороны некоторых работодателей. При таком отношении к себе арабы становятся похожи на китайцев – подождем полной или частичной ассимиляции новых народов и их террито-

рий, ибо что «хорошо для новой наступающей религии», то «хорошо и для мира» (китайский принцип реформ).

При этом культивируются идеи новых халифатов на территории бывшей Османской империи, идет курс на создание собственной арабской валюты – ранее упоминавшегося золотого динара – и это на фоне массового закрытия христианских церквей по Европе и постоянно растущего уровня толерантности (бельгийский закон о запрещении ношения хеджаба женщинами лишь капля в море противостояния исламизации Старого Света).

Автор данной статьи, и сам многократно посещавший различные мусульманские страны, не может не признать радушие народов этих стран, желание жить в мире, но на достойном месте, которое нынешняя глобализационная экономика пока для арабского мира так и не нашла. Им предложили и навязали роль рынков потребления и разрешили осуществить частичный перенос вредных производств (химического, металлургического и др.) в страны Азии и Востока – вот пока единственная перспектива. Дубай и ОАЭ с Саудовской Аравией здесь не в счет, поскольку это максимально дружественные Америке страны, крайне заинтересованные в стабильности американской валюты и в дальнейшем наличии военных баз в регионе Ближнего Востока. Также уровень властей этих монархий, эмиратов, королевств и султанатов является при демократическом декларировании прав народа жестко диктаторским, обеспечивающим постоянную преемственность властей и насаждение формальных исламских ценностей наравне с американскими товарами широкого потребления и стандартами уровня западной цивилизации, в реальности доступной с каждым годом все меньшему количеству жителей этих стран. Такое лицемерие властей не позволяет народу до конца осознать: куда ведут его лидеры этих государств – для этого лидеры либо слишком слабы и, несмотря на национальную и религиозную самоидентификацию, не могут позволить себе враждовать с сильными мира сего звездно-полосатых держав и их союзников, либо слишком хитры и запутались сами в провозглашенных курсах развития своих стран, имея крайне узкую калитку для полноценного участия в мировых экономических отношениях при значительных запасах нефти и газа, которые, как показала жизнь, политически им не очень-то помогли и помогают.

Казалось бы, такой шанс перетянуть одеяло на себя – обязать, в том числе и США, быть более зависимыми от углеводородных ресурсов и уйти от туземного потребления второсортных колониальных продуктов, но при этом сохранить именно свой национальный колорит и прийти к дол-

гожданному общественному консенсусу арабского мира, что вызовет резкую консолидацию всех слоев населения и религий, а затем и бурное развитие, и экономический рост всего региона.

Нет, почему-то по факту итальянская забастовка с фигой в кармане и демонстрация псевдосамостоятельности своему населению, а также постоянное проведение политики полумер, что крайне ослабляет и разваливает арабский мир, лишает его духа мудрости древних и предвидения потомков великого Вавилоня и бессмертных Шумер, искренности и национального подъема арабских революций Гамалы Абделя Насера и Ливийской Джамахирии полковника Муаммара Каддафи, проповедовавших аскетический образ жизни кочевников и стремление к независимости от всего западного и грешного.

Такое положение арабского мира, как стран неприсоединения к большим играм сверхдержав, как Америки и Китая, вызвано также и современной слабостью России, которая более чем на несколько десятков лет забыла про своих верных союзников в силу собственных политических и экономических неурядиц, что позволило Америке и Китаю подобрать практически весь слой просоветских политиков, ученых и военных, учившихся в бывшем СССР и искренне принимавших в большинстве своем идеи арабского социализма.

Также не все наши современные лозунги о помощи и развитии данных регионов, в первую очередь экономически, реализуются на практике, вызывая сожаление и разочарование у современных восточных партнеров.

Однако победы ОАО НК «Лукойл» в Ираке (разработка нефтяных месторождений на юге Ирака в Аль-Румалии, в проекте «Западная Курна-2»), ОАО «Газпромнефть» (Барда, граница Ирана и Ирака) и «Атомстройэкспорта» в Турции (строительство первой турецкой АЭС) – продолжение атомных проектов в реакторных и ядерных технологиях советского периода для Ирана в г. Бушере и для Ливии – внушают уверенность, что тенденция возврата в политику ближневосточного региона путем экономической экспансии и кооперации все же состоялась. А вот насколько долгосрочна и успешна она будет – зависит от нашего качественного и своевременного исполнения взятых на себя обязательств.

Вообще, благодаря новым международным экономическим отношениям и их востребованному энергетическому формату, можно смело говорить об атомном ренессансе, где к лидерам и старожилам, таким как Китай и Россия, стали присоединяться и новички – Турция, Белоруссия и ОАЭ.

Эта атомная тенденция особенно приятна для России, поскольку несмотря на все разговоры о диверсификации экономики, ее модернизации и инновационным внедрениям, по мнению как мировых, так и отечественных аналитиков, Россия вплоть до 2025–2030 гг. останется на нефтяной игле. Кроме того, основной тенденцией в средне- и долгосрочной перспективе станет обострение мировой борьбы за контроль над запасами. А это и для России, и для арабских стран будет означать дальнейшую зависимость от нефти, а с другой стороны – играть активную роль в нефтяной геополитике.

Здесь разведанные нефтяные запасы составляют, по данным источника (BP Statistical review of world energy 2009): для РФ – 22 года, для Саудовской Аравии – на 67 лет, для Ирана – на 87 лет, для Ирака – на 130 лет, для Кувейта – на 100 лет, для ОАЭ – на 90 лет, для Ливии – на 65 лет, для Катара – на 54 года, стран-членов ОПЕК – на 71 год и для всего мира – на 42 года.

Сама же Россия наращивает разведку новых запасов черного золота темпами, превышающими его добычу. Это происходит и вследствие использования нами варварских технологий добычи нефти, где на одну тонну добываемой нефти до 4-х тонн нефти теряется безвозвратно.

Мы опять же договорились о поставках наших углеводородов в Америку, что снижает зависимость США от ближневосточной нефти и поднимает Россию до уровня стратегического партнера и реального игрока сообщества глобальной энергетической безопасности. К 2020 г. Россия должна запустить в эксплуатацию систему нефтепроводов Западная Сибирь – побережье Баренцева моря, что позволит обеспечивать экономику США 80 миллионами тонн нефти ежегодно.

Нефтяные мировые кризисы 1973 и 1979 гг. открыли широкую дорогу советской нефти на мировые рынки и, где нам бы хотелось, далее наращивать на них свое присутствие. Несмотря на интенсивное освоение и развитие нефтяных месторождений Ближнего Востока, Венесуэлы и других стран, к середине 1980 гг. СССР лидировал по экспорту этого сырья в мире. В 1987 г. только РСФСР добыла 571 млн тонн нефти, что стало самой высокой добычей за всю историю нефтяной промышленности мира. До сих пор иностранным ТНК не удалось захватить нефтяной сектор России. Его доля в ВВП 2009 г. составила – 30 %, в доходах бюджета – свыше 40 %; а в общем объеме экспорта – 66 % (по итогам 9 месяцев). Базовый прогноз Минэкономразвития предполагает рост ВВП на уровне 4 % в 2010 гг. (в 2011 г. рост ВВП прогнозируется на уровне 3,5 %) с ускорением до 4,2 % в 2013 г. при соответствующем росте цен на нефть с 76

до 79 долларов США за баррель. Ниже 60 долларов США – Россия погрузится в экономический ступор и возможную социальную смуту, однако, «если говорить прямо, то 140 долларов за баррель – это для России катастрофа, это уничтожение всех стимулов к развитию», – сказал в конце мая Президент России Д.А. Медведев на встрече с активом «Единой России», (материалы рабочей конференции «Единой России» за май, 2010 г.).

По объемам добычи черного золота Россия занимает второе место в мире (в 2009 г. по этому показателю мы обошли даже бессменного лидера – Саудовскую Аравию, но это было в основном связано с сокращением добычи нефти из-за снижения мирового спроса в условиях кризиса), а по разведанным запасам – седьмое (в 2004 г. занимало второе).

Естественно, России нужно ближе работать с ОПЕК, еще больше интегрироваться в газовые консорциумы, поскольку именно участие в реальных мировых регуляторах всеобщей экономики поможет нам четко осознать свою позицию в глобальном мире и определит приоритеты развития и акценты требуемой модернизации. Необходимо также следовать логике не только наращивания добычи нефти, но и умению вооружаться и защищать свои источники сырья, что делают ускоренно и Иран, и Венесуэла. Необходимо более четко сформулировать и свои приоритеты в отношении Африки и Мирового океана (у РФ есть право на Хребет Ломоносова) – основных хранилищ нефти (в частности, Гвинейский залив) и в Антарктиде (около 20 % неразведанных энергозапасов всей планеты).

Дальнейший рост цен на нефть, а он неизбежен из-за проблем с поставками сырья, может подарить нам очередную возможность переоснащения производств современными технологиями и модернизации всей экономики в целом, что давно необходимо и для стран Ближнего Востока, а особенно для России.

Зависимость России от глобальной экономики все очевиднее и поэтому мы также подвержены дилемме – высокая стоимость углеводородного сырья (от 62 до 110 долларов США за баррель) и «поцелуй смерти» для глобального восстановления экономики, которая пытается миновать второе дно рецессии (Оливье Якоб, Petromatrix) или все-таки снижение котировок вследствие падения экономического спроса и ввода других источников энергии и полный дефолт нашей и арабских экономик?

Учитывая современные тенденции в геоэкономическом мировом разделении труда, задача России, как и Ближнего Востока, в нефтяном секторе – перейти на поставку нефтепродуктов высокой степени переработки. Там нефти малосернистые и с малым содержанием влаги, что упрощает процесс получения высококачественных нефтепродуктов. У нас

же существует 27 крупных НПЗ со средней мощностью переработки около 10 миллионов тонн нефти в год и около 180 мини-НПЗ с мощностью менее 1–2 миллионов тонн. Самый крупный и передовой НПЗ планируется построить к 2012 г. в конечной точке «Восточная Сибирь – Тихий океан». Тогда и для восточносибирской нефти, и для продуктов первичной и вторичной нефтепереработки появятся серьезные шансы стать новым ценовым эталоном для Азиатско-Тихоокеанского региона.

Следует учитывать и мировые вызовы, и тренды, связанные с углеводородами. Наиболее значимые для нашей страны и стран Ближнего Востока – это прогнозируемое уменьшение количества товарной нефти на мировых рынках, ее постепенное удорожание и обострение борьбы за контроль над месторождениями и транспортными потоками.

Первое предупреждение поступило из ФРГ в ноябре 2008 г. из Германского Федерального института наук о земле и природных ресурсах (BGR), который предсказал глобальную нехватку нефти в мире.

За немцами выступили американцы, согласно докладу Пентагона Joint Operating Environment 2010, к 2012 г. мировые запасы нефти могут приблизиться к исчерпанию. В этом случае цены на черное золото будут неконтролируемыми, и уже в 2015 г., по данным аналитиков Пентагона, «разница между галопирующим спросом и затухающим предложением может достичь 10 миллионов баррелей в сутки».

Исходя из этих мрачных прогнозов можно геополитически и геоэкономически предположить разрастание локальных конфликтов в сырьевые войны и военные операции по поддержанию демократии и защиты угнетенных народов от тирании ближневосточных правящих династий, так плохо ассимилирующих свои страны в мировую экономику и не оправданно бездарно расходующих ценную нефть на бесконтрольное разбазаривание в угоду местным коррумпированным элитам.

Учитывая ранее приводившийся исламский фактор, местные правители ближневосточных стран станут перед выбором: полностью пасть перед штатами и забыть про ислам и свои народы либо выступить окрепшей духовно и политически самостоятельной силой, единым фронтом не заслуженно задвинутых на периферию государств третьего мира без права полноценного участия в жизни планетарного социума.

Россию же на ближайших выборах и в Государственную Думу, и на президентских будут «по-дружески» пытаться расколоть и ослабить, чтобы нам снова стало не до глобального мира и достойного места в нем, а до борьбы с голодом и угрозой гражданской войны с распадом России на мелкие удельные княжества. Здесь опять-таки запустят исламский фактор,

попытаются дестабилизировать Кавказ, сыграть на чувствах исповедующих ислам граждан Татарстана и Башкирии с попыткой вывести их в автономию и с дальнейшим полным отделением от Российской Федерации. Не надо забывать, что именно эти два региона богаты нефтью и могут попытаться стать маленькими катарами или эмиратами, благо что представители этих республик постоянно посещают мировые саммиты Исламской конференции.

Только глубокий анализ наших связей в прошлом с арабским миром, понимание схожести наших совместных проблем поможет нам увидеть пути решения и выхода из кризиса, откроет новые возможности для кооперации и совместных проектов.

Ответственность же власти и у них, и у нас позволит сохранить суверенность и единство наших стран и пережить любые кризисы, сохранив свою самобытность и право на дальнейшее достойное существование в современном мире.

ЛИТЕРАТУРА

1. Прогнозирование долгосрочных тенденций в развитии мирового хозяйства: учеб. пособие / В.Г. Клинов. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2010.
2. Первая мировая информационная война. Развал СССР / И.Н. Панарин. СПб.: Питер, 2010.
3. *Калашников М.* Глобальный Смуткризис / М. Калашников. Минск: Харвест, 2009.
4. Россия и мир. Новая эпоха. 12 лет, которые могут все изменить / Отв. ред. и рук. авт. кол. С.А. Караганов. М.: АСТ; Русь-Олимп. 2009.
5. *Суслов Д.В.* Роль США сегодня и завтра // Страны и регионы. – 2010. № 1.
6. *Бондарь В.* Черно-золотая линия судьбы // Однако. – 2010. – № 21.
7. *Гуссейнов В.А.* Россия и мировые энергоресурсы // Геополитика. –2009. – № 4.
8. Шерше ля нефть. Почему наш Стабилизационный фонд находится ТАМ? СПб.: Лидер, 2010.
9. Сценарии дальнейших вторжений США. Официальные документы Пентагона. Сборник / Под редакцией Стивена Элиота. М.: Изд-во «Европа», 2009.

Научное издание

**УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО ИНСТИТУТА**

Выпуск № 2

Уроки кризиса

Под научной редакцией члена-корреспондента
Международной академии наук высшей школы Ю.Д. Деревянко

Корректор *И. С. Ловкис*

Технический редактор *Л. В. Соловьева*

Директор РИЦ МБИ *А. И. Стригун*

Подписано в печать 23.12.10.

Усл. печ. л. 14,2.

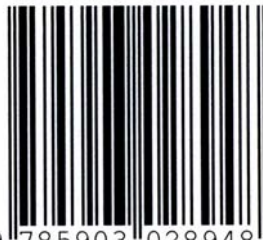
Тираж 100. Заказ 528.

РИЦ МБИ

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

тел. (812) 570-55-26

ISBN 978-5-903028-94-8



9 785903 028948