

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 3 • 2009 • МАЙ—ИЮНЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая теория

- Дзарасов Р.С. Методология Н.А. Цаголова в исследовании накопления капитала в современной России 3
- Мещерякова М.А. Поглощенная компания: проблемы управления 30

Экономика зарубежных стран

- Ревина Е.Я. Прямые иностранные инвестиции в экономике Индии. 39
- Песенникова Е.М. Международное налоговое планирование в бизнесе российских компаний: тенденции и риски 48

Отраслевая и региональная экономика

- Шутько Г.Д. «Зрелость» процессов и стратегия развития службы ИС. 60
- Гаврилова Т.М. Механизм международной миграции рабочей силы. 73

Научная жизнь

- Еникеева С.Д., Титова Н.И. Современные социальные приоритеты и экономические проблемы развития здравоохранения России 84

Критика и библиография

- Деленян А.А. Формирование экономического мышления. 107

CONTENTS

Economic Theory

- D z a r a s o v R.S. Tsagolov's Methodology in Research of Capital
Accumulation in Modern Russia 3
M e s c h e r y a k o v a M.A. Acquired Company: Leadership Issues 30

Economy of Foreign Countries

- R e v i n a E.Y. Direct Foreign Investments into the India Economy. 39
P e s e n n i k o v a E.M. International Tax Planning in Russian Business:
Trends and Risks 48

Branch and Regional Economy

- S h u t k o G.D. IT Processes «Maturity» and Strategy of IT Depart-
ment' Development 60
G a v r i l o v a T.M. Mechanisms of International Migration of Labour
Force. 73

Scientific life

- E n i k e e v a S.D., T i t o v a N.I. Modern Social Priorities and Problems
of Economic Development in Russian Public Health Service. 84

Critique and Bibliography

- D e l e n y a n A.A. Formation of Economic Thinking. 107

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Р.С. Дзарасов¹,

канд. экон. наук, ст. науч. сотр. Центрального экономико-математического института РАН

МЕТОДОЛОГИЯ Н.А. ЦАГОЛОВА В ИССЛЕДОВАНИИ НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В статье описываются преимущества политэкономического, качественного анализа экономики как упорядоченной системы субординированных процессов перед позитивистской методологией, рассматривающей экономику как механическую совокупность отдельных, самостоятельных явлений. Выявляется центральная для нашей экономики роль инсайдерской ренты как исторически конкретной формы прибавочной стоимости, присущей современному российскому капитализму. Раскрывается механизм, посредством которого накопление этого вида дохода определяет инвестиции отечественных компаний, социальные отношения на предприятиях, структуру цен и характер экономического роста в нашей стране. Цаголовская методология позволяет сделать это, разграничивая исходное, основное и производные отношения в капиталистической системе.

Ключевые слова: экономическая теория, Цаголовская методология, накопление капитала, экономический рост.

The paper considers the advantages of the qualitative analysis of economy from the standpoint of political economy, when the subject is seen as a well-ordered system of the subordinated process. This perspective is in contrast with the positivistic methodology, viewing the economy as a mechanical totality of the separate independent phenomena. The crucial role of insider rent for our economy is underscored. This phenomenon is treated as a concrete form of the surplus value peculiar to the modern Russian capitalism. The mechanism is identified by means of which accumulation of insider rent determines investments of the Russian companies, the social relations at our enterprises, the price structure of the economy and the nature of economic growth in our country. Tsagolov's methodology permits doing this due to its distinguishing between the original, the main and the derived relations in the capitalist system.

Key words: economic theory, Tsagolov's methodology, capital accumulation, economic growth.

Введение

Эмпирические исследования инвестиций в современной России выявляют только те стороны накопления капитала, которые находятся на поверхности экономических отношений. Результаты подобных исследований глубоко противоречивы и сами по себе не

¹ Дзарасов Руслан Салтанович, тел.: 8 (499) 129-38-00; e-mail: dzarasov@t-net.ru.

позволяют дать содержательную оценку этого явления: фиксируется рост валовых показателей экономики и в то же время сокращение фонда основного капитала страны²; отмечаются значительные темпы роста инвестиций по отношению к предыдущему году³, но происходит падение качества основных фондов⁴; менеджеры большинства компаний считают производственные мощности предприятий недостаточными по величине и по качеству⁵ и в то же время не считают это важным ограничителем увеличения производства⁶ и т.д. Важнейшим эмпирическим фактом является низкая величина и ущербное качество инвестиций российских предприятий в условиях долгосрочного оживления отечественной экономики (см. ниже). Однако причинам и последствиям этого явления отечественная литература уделяет недостаточно внимания. Как отмечают Г. Ханин и Д. Фомин⁷, в нашей стране «исследование проблемы накопления находится в еще более жалком положении по сравнению с самим фактом накопления капитала за весь постсоветский период». На взгляд автора данной статьи, в подобном положении не в последнюю очередь проявляется радикальный отход отечественной экономической науки от политической экономии и неадекватность позитивизма, свойственного господствующей сегодня неоклассической теории. Решение «загадки российского капитала» — т.е. вопроса о том, почему нашим капиталистам как классу выгодны ущербные инвестиции — может быть найдено в результате осмысления накопленных эмпирических данных с помощью методологии экономического анализа, разработанной «школой Цаголова».

1. Цаголовская методология

Сутью Цаголовской методологии анализа экономических процессов является обобщение метода так называемого «восхождения от абстрактного к конкретному», примененного К. Марксом в его «Капитале». Как известно, сам этот подход впервые был разработан Гегелем в его знаменитой «Науке логики». Сутью подобной

² См.: Ханин Г., Фомин Д. Потребление и накопление основного капитала в России: альтернативная оценка // Проблемы прогнозирования. 2007. № 1.

³ Россия в цифрах 2007: Краткий стат. сб. / Федер. служба гос. статистики (Росстат). М., 2007. С. 401.

⁴ Инвестиции в России 2005: Стат. сб. / Федер. служба гос. статистики (Росстат). М., 2005. С. 123.

⁵ См.: Кувалин Д., Моисеев А. Российские предприятия в начале 2006 года: инвестиционная ситуация // Проблемы прогнозирования. 2006. № 5. С. 112–113.

⁶ См.: Аукуционек С. Производственные мощности российских предприятий // Вопросы экономики. 2003. № 5. С. 126.

⁷ См.: Ханин Г., Фомин Д. Указ. соч. С. 49.

методологии является разграничение нескольких уровней реальности, в которых ведется научный анализ. В изучаемом явлении сперва выделяется исходная категория, выражающая его самую глубокую, качественную основу. Это достигается путем отвлечения (абстрагирования) от многообразных конкретных сторон вещи и выделения ее наиболее типичных свойств. Тем самым получается самое общее определение предмета, выражающее черты, присущие всем его вариациям. Абстрактное, как правило, не наблюдается в реальности непосредственно, а может быть выделено только теоретическим анализом. Практически все понятия, которые мы используем в повседневном общении, являются абстракциями. Например, никто никогда не видел «фрукты» сами по себе. Однако мало кто затруднится объяснить, что это обобщенное название (абстракция) яблок, груш и т.д., выражающее нечто общее для них всех. Таким образом, речь идет о том, чего непосредственно — т.е. эмпирически — наблюдать нельзя, но что, тем не менее, является реальным. Кроме того, имеется в виду более глубокий уровень реальности, которую эмпирический материал прямо не отражает. Самое абстрактное и в силу этого исходное понятие научной системы в ходе ее развития обогащается более конкретными чертами. Новые категории, по Гегелю, возникают не спонтанно, а в той форме, в которой разрешается противоречие предыдущих категорий. Таким образом, вся система научных понятий выстраивается как лесенка, ведущая от абстрактного к конкретному, от простого к сложному, от исходного к производному. Каждая ступенька этого восхождения занимает свое законное место. Так, логика Гегеля разворачивается из исходного понятия «чистого бытия», которое одновременно есть «чистое ничто».

Материалистически переосмыслив рассматриваемый метод, К. Маркс положил его в основу своего «Капитала». Исходным понятием данной системы является «товар», представляющий собой «элементарную форму» капиталистического богатства⁸. Являясь по внешней своей форме потребительной стоимостью, т.е. предназначенный удовлетворять ту или иную человеческую потребность, товар произведен не для собственного потребления, а для обмена. («Он рвется из рук своего создателя, буквально жжет ему руки», — как выражался Н.А. Цаголов на своих лекциях.) Будучи противоречивым единством стоимости и потребительной стоимости, товар образует всеобщую форму, в которой развиваются все остальные отношения капиталистического общества. Из противоречия товара возникают различные, все более сложные формы стоимости, деньги, капитал и остальные конкретные понятия. В результате капиталистическая экономика предстает перед нами не как хаотическое

⁸ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. М., 1960. Т. 23. С. 43.

нагромождение отдельных процессов и явлений, а как упорядоченная социально-экономическая система («способ производства» в терминологии Маркса). Ее основные причинно-следственные связи отражаются восхождением от абстрактного к конкретному.

По известному выражению Ленина, «если Маркс не оставил “Логики” (с большой буквы), то он оставил ЛОГИКУ “Капитала”». Философский анализ метода «Капитала» представлен в ряде обстоятельных работ советских авторов⁹. Вклад Н.А. Цаголова в решение этой проблемы состоит в разработке обобщенного метода «восхождения от абстрактного к конкретному» в изучении экономических систем. Рассматриваемый подход воплощен в двухтомном курсе политической экономии МГУ, вышедшем под редакцией Н.А. Цаголова¹⁰. Этот курс имеет целый ряд только ему присущих особенностей, выгодно отличающих его как от других учебников того времени, так и от сегодняшнего «экономикс». В частности, университетский курс различал политэкономия в «широком и в узком смысле»: теорию всех социально-экономических формаций и теорию капитализма и социализма; ставил вопрос о соотношении исторического и логического в экономическом исследовании; отмечал несовпадение юридической формы собственности и лежащих в ее основе экономических отношений и т.д. Главной чертой рассматриваемого курса является систематическое применение метода «восхождения от абстрактного к конкретному» для решения всех основных проблем, затронутых исследованием, в создании системы взаимосвязанных категорий экономической науки¹¹.

⁹ См.: Вазюлин В. Логика «Капитала» Карла Маркса. М., 2002; Ильенков Э. Диалектика абстрактного и конкретного в «Капитале» К. Маркса. М., 1960.

¹⁰ Курс политической экономии / Под ред. Н.А. Цаголова. Т. 1—2. М., 1973.

¹¹ После выхода «Курса политической экономии» МГУ ряд его авторов выступили на страницах журнала «Вопросы экономики» с обоснованием примененной в учебнике методологии: Дзарасов С. О методологии курса политической экономии социализма // Вопросы экономики. 1964. № 3; Хессин Н. Понятие «экономическая клеточка» и его методологическое значение для политической экономии социализма // Вопросы экономики. 1964. № 7; Черковец В. О научной системе курса политической экономии // Вопросы экономики. 1965. № 3. С критикой в адрес примененной методологии и обоснованием альтернативной позиции на страницах того же журнала выступал ряд других авторов: Абалкин Л., Мотылев В. Обсуждение методологических основ научного курса политической экономии // Вопросы экономики. 1964. № 8; Островитянов К. Методологические вопросы политической экономии социализма // Вопросы экономики. 1964. № 9; Кронрод Я. К вопросу о логике политической экономии социализма // Вопросы экономики. 1964. № 12 и др. Заслуживает внимания тот факт, что 30–40 лет спустя *Cambridge Journal of Economics* счел необходимым обратиться к обсуждению методологических положений, впервые поднятых авторами университетского курса: Lysandrou P. Methodological Dualism and the Microfoundations of Marx's Economic Theory // Cambridge J. of Economics. 1996. N 20. P. 565–584; Brown A., Slater G., Spencer D. Driven to Abstraction? Critical Realism and the Search for the 'Inner Connection' of Social Phenomena // Cambridge J. of Economics. 2002. N 26. P. 773–788.

Для рассматриваемой темы накопления капитала в современной России особое значение имеет одна из центральных проблем университетского курса — разграничение исходного и основного экономических отношений. Если первое образует всеобщую форму всех остальных экономических явлений данной социально-экономической системы, то второе — определяет ее цель. Так, товар, как уже указывалось, является исходным понятием в анализе капитализма. Но он не выражает специфику именно этого общественного строя. Товарную форму имеет и экономика так называемого «простого товарного производства» (т.е. общества мелких товаропроизводителей, не применяющих наемный труд). Товарно-денежные отношения выделялись и в советском хозяйстве. Они присущи и теоретически мыслимому рыночному социализму. Специфику капитализма как такового выражает именно прибавочная стоимость, понимаемая как продукт неоплаченного труда рабочих, безвозмездно присваиваемый капиталистами. Именно это понятие отражает цель данного способа хозяйствования. Прибавочная стоимость появляется как закономерное порождение развития товарных отношений и таким образом полностью соответствует исходному отношению как своей абстрактной форме. В то же время извлечение прибавочной стоимости (накопление капитала) является основным экономическим отношением капитализма потому, что оно определяет, подчиняет себе все остальные экономические отношения: цены, заработную плату, занятость, воспроизводство (экономический рост) и т.д.

Значение марксистской методологии подчеркивается тем, что ее в неявной форме в той или иной мере применяли многие крупнейшие мыслители в истории экономической науки, в том числе А. Смит, Д. Рикардо, А. Маршалл и др.¹² Сегодня также мировая экономическая литература рассматривает философские основы «Капитала» в современном контексте¹³. В частности, уникальность этого метода в современной философии некоторые авторы видят в том, что в отличие от позитивизма неоклассики он позволяет формировать систему научных понятий¹⁴.

2. Крупный бизнес в современной России

Н.А. Цаголов разграничивал в понятии собственности юридическую форму и экономическое содержание. Он указывал, что в истории известны случаи, когда эти две стороны имущественных

¹² См.: *Афанасьев Вл.* Первые системы политической экономии (Метод экономической двойственности). М., 2005.

¹³ *Smith T.* The Logic of Marx's Capital. Replies to Hegelian Criticisms. Albany, 1990.

¹⁴ *Brown A., Slater G., Spencer D.* Op. cit.

отношений противоречили друг другу¹⁵. Например, в XVII—XVIII вв. некоторые колонисты, прибывавшие в Северную Америку, обнаруживали, что они не могут применить привезенные из Старого Света деньги в качестве капитала¹⁶. Это происходило потому, что в Новом Свете не хватало свободного наемного труда: «Отсутствие наемных рабочих не лишает капиталиста средств производства, но его средства производства перестают быть реальным капиталом, а он — действительным капиталистом, ибо отсутствует то отношение, которое делает собственника средств производства капиталистом»¹⁷. Таким образом, деньги, являвшиеся капиталом в одних социально-экономических условиях, переставали быть таковыми в других. Еще одним подобным примером является разница между «красногвардейской атакой на капитал»¹⁸ (т.е. актом национализации) и «обобществлением производства на деле»¹⁹ (т.е. налаживанием планирования), которую проводил Ленин. Таким образом, реальное содержание имущественных отношений определяется не столько юридической формой собственности, сколько социально-экономической системой. Этот подход дает ключ к пониманию природы отечественного крупного бизнеса.

К концу 1990-х гг. в нашей стране была проделана большая работа по внедрению норм хозяйственного права, основанных на законодательстве стран с развитой рыночной экономикой²⁰. В результате по этому показателю наша страна вошла в число лидеров среди стран с переходными экономиками²¹. Однако в России плохо обстоит дело с реальным осуществлением норм закона²². В результате этого возникла большая разница между формой и сутью имущественных отношений. В литературе по корпоративному управлению в современной России признается, что в нашей стране формальные права собственности невозможно реализовать, если они не подкреплены неформальным контролем над активами²³.

¹⁵ Курс политической экономии. Т. 1. С. 17—19.

¹⁶ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Указ. соч. Гл. 25.

¹⁷ Курс политической экономии. Т. 1. С. 18.

¹⁸ См.: Ленин В.И. ПСС. Т. 36. С. 178.

¹⁹ Там же. С. 171.

²⁰ См.: Симачев Ю.В., Другов Ю.А. Правовое обеспечение экономических реформ. Предприятия / Отв. ред. Я.И. Кузьмина, В.Д. Мазаева. М., 1999. С. 39.

²¹ См.: Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? // Вопросы экономики. 2000. № 5. С. 56.

²² См.: Хаши И. Правовая основа корпоративного управления в постсоциалистических странах // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 3. С. 48—56.

²³ См.: Капелюшников Р. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности: свидетельства мониторинга РЭБ // Вопросы экономики. 1999. № 10; Панпэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного развития // Проблемы прогнозирования. 2002. № 1; Панпэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. 2002. № 2; Радыгин А. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе (некоторые новые тенденции) // Вопросы экономики. 2001. № 5; Dolgopyatova T. Evolution of the Corporate Control Models in the Russian Companies: New Trends and Factors. // SUHSE Working Paper WP1/2005/04. Moscow, 2005 и др.

Подобное положение означает, что простое обладание акциями российского предприятия еще не позволяет получать от него реальные доходы. Как отмечает Т. Долгопятова, собственность приносит выгоду, только если она «дает контроль над финансовыми потоками предприятия». Вот почему «приобретение и/или удержание контроля над текущей деятельностью компании стало основным мотивом приобретения акций»²⁴. В этих условиях произошла значительная концентрация собственности в российском крупном бизнесе²⁵. Исследования внутреннего контроля в российских корпорациях показывают, что концентрация собственности стала важнейшей чертой российской модели корпоративного управления, поскольку доминирующий акционер либо сам является топ-менеджером, либо строго контролирует его деятельность²⁶. В литературе по управлению лица, располагающие неформальным контролем над предприятиями, получили название крупных инсайдеров²⁷. Появление нового термина связано с тем, что члены доминирующей в данном бизнесе группы могут вообще не являться его собственниками, если это государственное предприятие, или если они осуществляют контроль через подставных лиц. В зарубежной литературе под инсайдерами понимаются те, кто оказывают существенное влияние на корпоративное управление²⁸, без чего, как демонстрируется в данной работе, в современной России невозможно реализовать формальные права собственности. Автором этих строк обосновано понятие «инфраструктуры контроля», обозначающее сеть формальных и неформальных институтов, с помощью которых крупные инсайдеры контролируют предприятия²⁹. В ней можно выделить внешние и внутренние элементы (рис. 1).

К первым относятся: цепочка подставных фирм (облако офшоров), с помощью которой реальные собственники маскируют свой контроль над предприятием³⁰; связи с госчиновниками, обеспечивающие лоббирование интересов доминирующей группы в госу-

²⁴ Dolgopyatova T. Op. cit. P. 4.

²⁵ Ibid. P. 6.

²⁶ Abe N., Dolgopyatova T., Iwasaki I. Internal Control Systems of Russian Corporations // IERHU Discussion Paper Series B. Tokyo, 2007. N 36.

²⁷ См.: Новоженев Д.В. Управление инвестициями в российских корпорациях в условиях доминирования инсайдеров: Автореф. ... канд. экон. наук. М., 2003; Он же. Организационные структуры российских корпораций в условиях доминирования инсайдерских способов распределения доходов // Экономист. 2003. № 12.

²⁸ Mallin C. Corporate Governance. Oxford, 2004; Blair M. Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the Twenty-First Century. Washington D.C., 1995.

²⁹ Dzarasov R. Insider Control and Investment Behaviour of Russian Corporations: PhD. Thesis. Ch. 3. Stoke-on-Trent, 2007.

³⁰ См.: Панин Я.И. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации. С. 90.

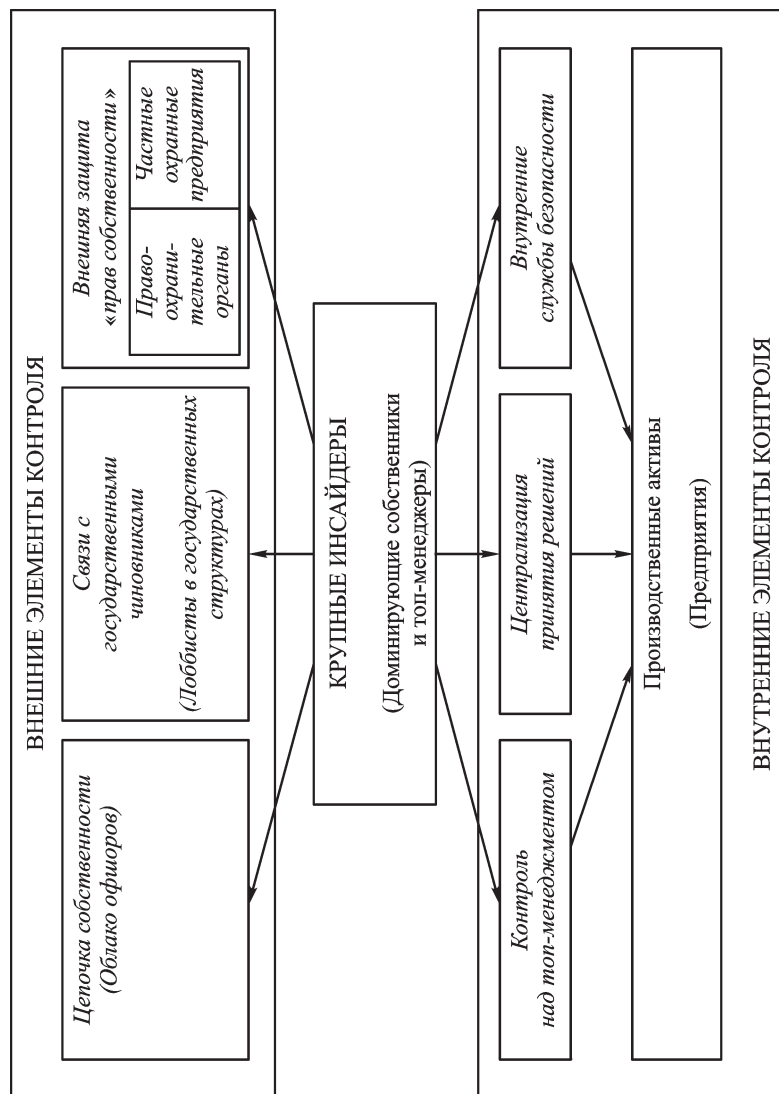


Рис. 1. Инфраструктура инсайдерского контроля
 Источник: Dzasasov R. Insider Control and Investment Behaviour of Russian Corporations: PhD. Thesis. Ch. 3. Stoke-on-Trent, 2007. P. 78.

дарственных структурах³¹; внешняя защита «прав собственности»³²; пресловутые «крыши» и частные охранные предприятия³³, обеспечивающие безопасность доминирующей группы от посягательств конкурентов.

Внешние элементы инфраструктуры контроля крупных инсайдеров представляют собой не что иное, как «захват государства» ими, т.е. подчинение деятельности официальных структур своим деловым интересам³⁴.

К внутренним элементам рассматриваемого института относятся: прямой контроль над топ-менеджментом предприятия³⁵; централизация принятия решений, предполагающая наращивание управленческих структур контроля и аудита сверх меры, необходимой для эффективного ведения бизнеса³⁶; внутренние службы безопасности, обеспечивающие контроль над наемными работниками и рядовым менеджментом³⁷.

Сказанное означает, что, несмотря на наличие законодательства, утверждающего акционерную форму собственности в России, реальные имущественные отношения развиваются по совершенно другим законам. С точки зрения университетского курса политической экономии инфраструктура контроля означает не что иное, как средство «внеэкономического принуждения», сродни тому, на которое опирались феодалы³⁸. Как и в упоминавшихся выше случаях, понимание реальных отношений собственности в нашей стране предполагает анализ социально-экономической системы, в условиях которой мы живем, и прежде всего ее основного экономического отношения.

³¹ См.: *Левина Е.* Лоббирование интересов интегрированных структур в современной России. М., 2006.

³² «Права собственности» поставлены в данном случае в кавычки потому, что крупные инсайдеры зачастую располагают большими правами, чем им положено по закону, а могут и вообще формально не быть собственниками подконтрольного бизнеса.

³³ См.: *Волков В.* Силовое предпринимательство. М.: СПб., 2002.

³⁴ *Hellman J., Jones G., Kaufmann D.* "Seize the State, Seize the Day". State Capture, Corruption, and Influence in Transition // World Bank Policy Research Working Paper. 2000. September. N 2444.

³⁵ См.: *Паннэ Я.Ш.* Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного развития; *Dolgopyatova T.* Ownership and Control Structures as Viewed by Statistics and Surveys // The Russian Economic Barometer. 2003. Vol. XII. N 3.

³⁶ См.: *Новожинов Д.В.* Организационные структуры российских корпораций в условиях доминирования инсайдерских способов распределения доходов.

³⁷ См.: *Дзарасов Р., Новожинов Д.* Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. М., 2005.

³⁸ Курс политической экономии. Т. 1. Гл. 4.

3. Инсайдерская рента как конкретная форма прибавочной стоимости

Особенностью методологии «восхождения от абстрактного к конкретному» является модификация категорий, отражающих одно и то же явление, но на разных ступенях анализа. Так, стоимость товара превращается в цену производства, прибавочная стоимость в прибыль, простое производство в расширенное и т.д. Чем ближе исследование подходит к уровню конкретного явления, тем более разнообразными могут быть его формы. Политическая экономия в широком смысле говорит о том, что имущим классам всех эксплуататорских обществ присуще присвоение прибавочного продукта. Политическая экономия в узком смысле исследует такие формы последнего, как доход рабовладельца, феодальная рента, прибавочная стоимость. Доход капиталиста при более конкретном рассмотрении в свою очередь принимает вид предпринимательской прибыли, земельной ренты, банковского процента, дивидендов и т.д.³⁹ Несмотря на значительные различия между этими конкретными формами прибавочной стоимости, все они соответствуют основной цели капиталистической экономики.

Однако история знает различные виды капитализма. Известно, что «поздний» Маркс обдумывал своеобразие «отсталого капитализма»⁴⁰. В сегодняшнем марксизме существует крупная школа изучения капитализма как «миросистемы», различающая его центр и периферию⁴¹. Поскольку единство капитализму придает основное экономическое отношение, то и исторически различные типы этого общества должны характеризоваться разными видами последнего. В связи с этим представляется оправданным ставить вопрос о конкретной форме прибавочной стоимости, выражающей специфическую цель исторически определенного капиталистического общества. Следует подчеркнуть, что невозможно выявить основные черты современной российской экономики, если не определить те специфические социальные интересы, которые господствуют в ней и направляют ее развитие.

Как мы уже выяснили выше, основу частной собственности в отечественном крупном бизнесе составляет механизм внеэкономического принуждения, воплощенный в инфраструктуре контроля. Преимущественно неформальный характер этого института имеет важные последствия. Инсайдерский контроль не может быть юридически закреплён, передан по наследству и т.д. Доминирующее

³⁹ Там же. Разделы 6—9.

⁴⁰ Late Marx and the Russian Road. Marx and the 'Peripheries of Capitalism' / Ed. by T. Shanin. London, 1983.

⁴¹ См.: Хорос В.Г. Крупные полупериферийные страны в контексте глобализации (к постановке проблемы) // Глобализация и крупные полупериферийные страны: Сб. ст. / Отв. ред. В.Г. Хорос, В.А. Красильщиков, А.И. Салицкий. М., 2003.

положение крупных инсайдеров может быть оспорено конкурентами. В настоящее время в России насильственное перераспределение контроля над предприятиями институционально закреплено. Исследования показывают, что ежегодно главный собственник меняется на 6—8% отечественных предприятий⁴². На слушаниях в Государственной думе РФ приводились данные о том, что из 1870 случаев слияний и поглощений, произошедших в 2005 г., 75% носили враждебный характер⁴³. В России враждебное поглощение (т.е. приобретение компании вопреки воле ее менеджмента и совета директоров), как правило, носит характер криминального насилия (рейдерства)⁴⁴. Согласно недавнему социологическому исследованию, в год в России совершается 70—80 тыс. попыток рейдерских захватов, из которых до 5 тыс. завершаются успехом⁴⁵. При этом главной фигурой рейдерства в последние годы стал государственный чиновник⁴⁶. Сложился настоящий рынок, на котором рейдерские организации по единым ценам предлагают свои «услуги» по отъему чужого бизнеса⁴⁷. Подобная деятельность превратилась в крупную отрасль народного хозяйства России с ежегодным оборотом около 30 млрд долл.⁴⁸ и прибылью, доходящей до 1000%⁴⁹. Таким образом, несмотря на наличие развитой и затратной инфраструктуры контроля, крупные инсайдеры находятся под постоянной угрозой экспроприации их собственности «соратниками по классу». Вкупе с другими последствиями неформального характера инсайдерского контроля это порождает фундаментальную нестабильность положения доминирующих на российских предприятиях групп.

В подобных условиях естественной является краткосрочность временной ориентации крупных инсайдеров. Проявляется она, прежде всего, в том специфическом типе дохода, извлечение которого свойственно российским капиталистам. Для его обозначения в отечественной литературе все больше утверждается понятие *ин-*

⁴² См.: *Капелюшников Р., Демина Н.* Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий // *Вопросы экономики*. 2005. № 2.

⁴³ См.: *Дейч М.* Театр абсурда // *Московский комсомолец*. 2006. 24 апр.

⁴⁴ См.: *Новикова Л.* МЭРТ остановит корпоративные войны // *Газета*. 2006. 13 янв. № 13.

⁴⁵ Центр политических технологий. Рейдерство как социально-экономический и политический феномен современной России. М., 2008.

⁴⁶ Там же.

⁴⁷ См.: *Воробьев С.* Методы отъема собственности: услуги и цены // *Компания*. 2005. 24 окт.

⁴⁸ См.: *Маетная Е., Шипицина Н.* «Сашки» на царстве. Новые российские миллионеры // *Московский Комсомолец*. 2004. 17 дек.

⁴⁹ См.: *Ухов С.* Юрий Борисов: рейдерство — это купить на грош пятаков // *Известия*. 2006. 20 июля.

сайдерской ренты или, точнее, ренты крупных инсайдеров⁵⁰. Имеется в виду *доход доминирующей на российском предприятии группы, извлекаемый за счет контроля над его финансовыми потоками*. Согласно Е.А. Дорофееву⁵¹, распоряжение финансовыми потоками фирм является своеобразным «нерыночным активом». Непрозрачность финансовых потоков позволяет собственникам-менеджерам извлекать доходы в «недивидендной форме»⁵². Менеджер крупной российской компании утверждает, что доминирующие собственники систематически вмешиваются в работу управленческого аппарата компаний с единственной целью: «обеспечить изъятие в свою пользу как можно большей доли финансовых ресурсов»⁵³. Формы изъятия ренты разнообразны. Например, распространенным способом является продажа продукции подконтрольной компании по заниженным ценам подставной фирме, учрежденной крупными инсайдерами. В дальнейшем происходит перепродажа товара уже по рыночным ценам, а разница переводится, как правило, в офшоры на личные счета крупных инсайдеров.

Инсайдерскую ренту надо отличать от предпринимательской прибыли, извлекаемой бизнесом развитых капиталистических стран. Последняя определяется разницей между доходами бизнеса и его затратами, т.е. зависит от эффективности постановки дела. Инсайдерская рента зависит от эффективности предпринимательства гораздо меньше, так как она извлекается за счет контроля над финансовыми потоками предприятия. В краткосрочном периоде даже убыточное предприятие может приносить подобный доход, пока оно осуществляет хоть какую-то деятельность. Как уже указывалось, контроль над предприятием, в том числе над его финансовыми потоками, опирается на механизмы внеэкономического принуждения. Подобное положение сближает инсайдерскую ренту с рентой феодальной. Последняя, как известно, присваивается в результате внеэкономического принуждения крестьян к труду⁵⁴. Таким образом, доход российского капиталиста обладает смешанными чертами феодальной ренты и предпринимательской прибыли.

⁵⁰ См.: *Дорофеев Е.А.* Модели ценообразования на российском фондовом рынке: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2001; *Новожилов Д.В.* Управление инвестициями в российских корпорациях в условиях доминирования инсайдеров; *Он же.* Организационные структуры российских корпораций в условиях доминирования инсайдерских способов распределения доходов; *Розмаинский И., Скоробогатов А.* Инвестиционная близорукость как институциональный ограничитель экономического роста в постсоветской России // *Экономическая наука современной России*. 2006. № 4.

⁵¹ См.: *Дорофеев Е.А.* Указ. соч. С. 6—8.

⁵² См.: *Паппэ Я.Ш.* Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации. С. 87.

⁵³ См.: *Попов В.* Собственность и управление в российском крупном бизнесе: Интервью. Архив автора, 2004.

⁵⁴ Курс политической экономии. Т. 1. Гл. 4.

Извлечение инсайдерской ренты выступает как основное экономическое отношение современного российского капитализма и формирует его главные черты.

Прежде всего следует отметить, что целью российского предприятия в отличие от его западного аналога является максимизация краткосрочного дохода в ущерб долгосрочному росту. Типичная американская корпорация характеризуется отделением собственности от оперативного управления, поскольку акционерная ответственность слишком расплывлена. Благополучие менеджмента в отличие от благополучия акционеров зависит не от краткосрочной прибыли в виде дивидендов, а от долгосрочных позиций корпорации на рынке⁵⁵. Российская модель корпоративного управления, как уже сказано, характеризуется слиянием собственности и управления в силу доминирования крупных инсайдеров. Их стремление к извлечению краткосрочной ренты определяет временный горизонт развития российских предприятий, несовместимый с потребностями долгосрочного роста. Формы, в которых проявляется краткосрочность стратегии отечественных компаний, многообразны: инвестиционная «близорукость», урезание затрат на НИОКР, слабое внедрение систем материального стимулирования, неразвитость механизмов долгосрочного планирования, отсутствие неявных контрактов и т.д.⁵⁶

Роль извлечения инсайдерской ренты как основы развития российского капитализма проявляется и в том, что она определяет социальные отношения на предприятиях. Источником дохода, извлекаемого из контроля над финансовыми потоками фирмы, являются: экономия на фонде заработной платы рабочих и оклада менеджеров; урезание дивидендов мелких акционеров; сокращение инвестиций; уход от налогообложения; невыполнение контрактных обязательств перед деловыми партнерами и т.д. В результате возникает целая система конфликтов крупных инсайдеров с другими заинтересованными в деятельности предприятия сторонами. Большинство российских акционерных обществ не платит никаких дивидендов своим акционерам вообще⁵⁷. Другие формы нарушения прав мелких акционеров в России стали притчей во языцех. Извлечение инсайдерской ренты подорвало положение рабочих, вызвав снижение их реальной заработной платы, уравнильность в оплате труда, ликвидацию социальной инфраструктуры пред-

⁵⁵ Lee F. The Modern Corporation and Gardiner Means's Critique of Neoclassical Economics // J. of Economic Issues. 1990. Vol. XXIV. № 3.

⁵⁶ См.: Розмаинский И., Скоробогатов А. Указ. соч.; Дзарасов Р., Новоженов Д. Указ. соч.; Dzarasov R. Op. cit. Ch. 3. § 5.5.

⁵⁷ Dolgopyatova T. Ownership and Control Structures as Viewed by Statistics and Surveys. P. 9.

приятый и т.д.⁵⁸ Урезание окладов менеджмента представляет не меньшую проблему для отечественных предприятий. Кроме того, карьера управленцев определяется не столько их профессиональной подготовкой и деловыми качествами, сколько их принадлежностью к окружению крупных инсайдеров.⁵⁹ Результатом становится противопоставление интересов менеджеров и доминирующих на предприятиях групп. Эти конфликты интересов вызывают глубокое противостояние различных социальных сил.

В ответ на многочисленные нарушения прав мелких акционеров рынок систематически недооценивает ценные бумаги отечественных компаний. Согласно исследованию Е.А. Дорофеева⁶⁰, финансовые инвесторы просто вычитают из стоимости акций величину предполагаемой инсайдерской ренты. Конфликт рабочих с доминирующими собственниками в отдельных случаях проявляется в виде открытого протеста⁶¹, но чаще выражается в виде скрытых форм воровства, работы налево на оборудовании предприятия, низкой трудовой дисциплины и низкого качества работы и т.д.⁶² Управленцы стремятся повысить свое благосостояние путем организации хищений продукции предприятия или используемого им сырья; заключения за взятки невыгодных для предприятия контрактов с партнерами, например на поставку сырья и оборудования по завышенным ценам; принятия инвестиционных проектов неэффективных для предприятия, но создающих условия для разворовывания выделенных на них средств, и т.д.⁶³ Описанные выше действия рабочих и менеджеров представляют собой присвоение доходов за счет контроля над частью финансовых потоков предприятия. Это не что иное, как деятельность мелких инсайдеров, извлекающих свою долю ренты за счет доходов доминирующей группы.

Таким образом, инсайдерская рента как конкретная форма прибавочной стоимости, присущая современному российскому капитализму, определяет цели отечественного крупного бизнеса и конфликтный характер распределения созданного им дохода. Тот же фактор лежит и в основе механизма накопления капитала отечественными корпорациями.

⁵⁸ См.: Тимофеев А. Проблемы управления персоналом в современной России: Интервью. Архив автора, 2003.

⁵⁹ Там же.

⁶⁰ См.: Дорофеев Е.А. Указ. соч.

⁶¹ См.: Рудык Э.Н., Кременецкий Я.Н., Булавка Л.А. Рабочий протест в России: опыт и проблемы. М., 2000.

⁶² См.: Тимофеев А. Указ. соч.

⁶³ См.: Новоженев Д.В. Управление инвестициями в российских корпорациях в условиях доминирования инсайдеров. С. 61—67.

4. Инсайдерская рента и инвестиции

Накопление капитала представляет собой категорию более конкретную, чем прибавочная стоимость. Его суть состоит в создании условий для воспроизводства дохода капиталиста. Накопление капитала осуществляется в стоимостной форме и его механизм несет на себе печать распределения, присущего данному типу капитализма. Плодотворным является сравнительное изучение данной проблемы в России и в развитых капиталистических странах.

На взгляд автора, большими преимуществами для решения подобной задачи обладает теория американского посткейнсианца А. Эйхнера. Речь идет о его модели мегакорпорации, т.е. типичной американской компании обрабатывающей промышленности⁶⁴. Важной ее чертой является обсуждавшееся выше отделение собственности от управления, побуждающее менеджмент максимизировать долгосрочный рост. Подобная цель ставит в центр всей стратегии развития корпорации инвестиции. В связи с этим ценовая политика подчиняется задачам накопления капитала. Такой подход означает, что мегакорпорация стремится установить цену своей продукции на уровне, обеспечивающем накопление фондов, необходимых для финансирования запланированных инвестиций. Ключевую роль здесь играет начисление надбавки на удельные издержки производства. В соответствии с теорией Калецкого, ее величина отражает «степень монополизма», т.е. власть корпорации над рынком⁶⁵. Как будет показано ниже, важнейшей особенностью модели Эйхнера для анализа российской экономики является то, что в ней решения о ценах и распределении дохода фирмы — на инвестиции и заработную плату — принимаются одновременно. Кроме того, данный подход различает спрос на инвестиционные фонды и их предложение. Первая функция связывает финансовые ресурсы с портфелем инвестиционных проектов фирмы, упорядоченных по убыванию ожидаемой доходности. Вторая функция связывает фонды с издержками по их накоплению.

Конфликт по поводу распределения дохода российских компаний, рассмотренный выше, позволяет проследить влияние инсайдерской ренты на цены и инвестиции корпоративного сектора российской экономики. Естественно, что сокращение финансовых потоков предприятия подрывает предложения инвестиционных фондов. Здесь решающую роль играет временной горизонт крупных инсайдеров. Чем он короче, тем большая величина средств изыма-

⁶⁴ *Eichner A.* The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics. Cambridge, 1976; *Eichner A.* The Macrodynamics of Advanced Market Economies. Armonk, 1991.

⁶⁵ *Kalecki M.* Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy. Cambridge, 1971. P. 45.

ется с предприятия, вплоть до полного прекращения каких-либо инвестиций⁶⁶. Затраты на инфраструктуру контроля также выступают важным ограничителем накопления соответствующих фондов. Чем острее внутрифирменные конфликты, тем больше средств надо выделить для усиления механизмов подавления противостоящих крупным инсайдерам социальных групп. Это прямой вычет средств из инвестиционных фондов⁶⁷. Извлечение инсайдерской ренты подрывает и спрос на инвестиции. Чем короче временной горизонт доминирующей группы, тем меньше устанавливаемые нормативы сроков самоокупаемости инвестиционных проектов, и тем жестче ограничения по их стоимости и ожидаемой доходности⁶⁸. Это означает, что значительная часть потенциально выгодных для компании проектов отвергается. Так происходит потому, что прибыль от подобных вложений ожидается за пределами временного горизонта крупных инсайдеров. Подрыв предложений инвестиционных фондов и спроса на них означает, что пересечение этих функций, определяющее величину и характер капиталовложений, происходит на уровне гораздо ниже объективно возможного. Кроме того, снижается и качество осуществляемых инвестиций, что предопределяется выбором в пользу их более краткосрочных вариантов. Таким образом, происходит размен долгосрочного роста компании на краткосрочную ренту крупных инсайдеров. Подобный процесс можно проиллюстрировать с помощью диаграммы (рис. 2)⁶⁹.



Рис. 2. Структура цены на продукцию мегакорпорации (а) и российской корпорации (б и в)

Рисунок демонстрирует, что структура цены мегакорпорации Эйхнера (а) включает издержки текущего производства и надбавку, которая целиком идет на покрытие издержек долгосрочного роста

⁶⁶ См.: Дзарасов Р., Новожинов Д. Указ. соч. С. 342—347.

⁶⁷ Dzarasov R. Op. cit. Ch. 3. Subsection 5.4.2.

⁶⁸ См.: Дзарасов Р., Новожинов Д. Указ. соч. С. 348—367.

⁶⁹ Там же. С. 211 (взято с модификациями).

фирмы (инвестиции). У российской корпорации с развитой инфраструктурой контроля, подавляющей оппортунизм (б), часть инвестиционных фондов образует ренту крупных инсайдеров. У компании с острым внутрифирменным конфликтом (в) надбавка на издержки содержит еще и долю мелких инсайдеров. Таким образом, структура цены в нашей модели отражает распределение создаваемого фирмой дохода, а также его определяющую роль по отношению к инвестициям.

Ущербный характер инвестиций российских компаний подтверждается широким кругом эмпирических данных. Результаты некоторых опросов менеджмента предприятий⁷⁰ свидетельствуют, что среди их участников доля компаний, предпринимавших какие-либо инвестиции в 1999—2007 гг., колебалась от 60 до 75%. Примечательно, что даже в начале 2008 г., т.е. на девятом году оживления экономики и еще до начала кризисного спада, более 30% опрошенных организаций не осуществляли никаких капиталовложений вообще⁷¹. При этом в начале 2006 г. менее 10% обследованных предприятий делали инвестиции, позволяющие обеспечить полноценную модернизацию производства. Остальные осуществляли лишь частичное улучшение производственных мощностей, сохраняли достигнутый уровень или же технологически деградировали⁷². Данные официальной статистики⁷³ предполагают, что в 2000-е гг. физический износ, а не отставание от передовых технологий был главной причиной замены оборудования российскими компаниями. При этом неэффективная техника продолжала широко применяться. Большинство российских предприятий покупает отечественное новое и бывшее в употреблении оборудование⁷⁴, которое менеджеры считают неконкурентоспособным в сравнении с импортным⁷⁵. А. Корнев дает ключ к пониманию этой проблемы, показывая, что машиностроение приспособилось к падению

⁷⁰ См.: Кувалин Д., Моисеев А. Российские предприятия в начале 2006 года: инвестиционная ситуация. С. 112—113; *Они же*. Российские предприятия в начале 2007 года: взгляды на роль государства // Проблемы прогнозирования. 2007. № 5. С. 133.

⁷¹ См.: Кувалин Д., Моисеев А. Российские предприятия в начале 2008 года: конкурентная ситуация и уровень конкурентоспособности // Проблемы прогнозирования. 2008. № 5. С. 144.

⁷² См.: Кувалин Д., Моисеев А. Российские предприятия в начале 2006 года: инвестиционная ситуация. С. 112—113.

⁷³ Инвестиционная активность организаций / Федер. служба гос. статистики (Росстат) // Статистический бюллетень. 2009. № 1 (152). URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_04/IssWWW.exe/Stg/d01/3-inv-akt.htm (дата обращения: 15.05.2009).

⁷⁴ Там же. С. 124.

⁷⁵ См.: Кувалин Д., Моисеев А. Российские предприятия в начале 2008 года: конкурентная ситуация и уровень конкурентоспособности. С. 143.

спроса предприятий на свою продукцию, упрощая выпускаемую технику, переходя к более примитивным технологиям, предлагая рынку более дешевое, но менее эффективное оборудование, и т.д. Такая стратегия позволяет отечественным фирмам снизить затраты на инвестиции⁷⁶. Согласно некоторым исследованиям, «дешевые» варианты требуют в два-три раза меньших затрат на единицу капиталовложений, чем стратегии, предполагающие новое капитальное строительство и расширение производственных мощностей предприятий⁷⁷. Результатом ущербных инвестиционных стратегий российских компаний стало плачевное положение фонда основного капитала страны в целом.

Независимые эксперты не разделяют оптимистическую картину роста инвестиций, создаваемую официальной статистикой. Коэффициент выбытия превышал коэффициент ввода в действие основного капитала в 1995 г. в пять раз⁷⁸. Величина эффективного (т.е. реально используемого для производства) основного капитала упала к 2002 г. в 2,6—2,7 раза в сравнении с дореформенным 1990-м г.⁷⁹ В настоящее время коэффициент выбытия фондов превышает коэффициент их ввода в действие в 2,24 раза⁸⁰. Ежегодно остаточная стоимость основного капитала, измеренная в восстановительных ценах, снижается на 2,75%⁸¹. Не менее значимы и показатели качества. Даже официальная статистика свидетельствует, что в российской промышленности доля нового оборудования возрастом до 5 лет не достигла уровня 1990 г.⁸² Процент оборудования в возрасте 6—10 лет и 11—15 лет за годы реформ резко сократился. В то же время доля этого вида фондов в возрасте 16—20 лет и более столь же резко возросла, причем категория 20 лет и более достигла абсурдного уровня в 51,5%. В результате средняя продолжительность жизни оборудования превысила 21,2 года⁸³. Таким образом, эмпирическим фактом является то, что на восьмом году широко разрекламированного экономического «подъема» инвестиции российских компаний недостаточны ни для приостановки

⁷⁶ См.: Корнев А. Потенциал роста промышленности: формирование стоимости машин и оборудования // Проблемы прогнозирования. 2005. № 1. С. 68.

⁷⁷ См.: Гладышевский А.И., Максимцова С.И., Рутковская Е.А. Инвестиционные резервы экономического роста // Проблемы прогнозирования. 2002. № 5. С. 16.

⁷⁸ См.: Вальтух К. Нужна мобилизационная экономическая стратегия // ЭКО. 2000. № 11. С. 8.

⁷⁹ См.: Воскобойников И. О корректировке динамики основных фондов в российской экономике // Экономический журнал ВШЭ. 2004. № 1. С. 3.

⁸⁰ См.: Ханин Г., Фомин Д. Указ. соч. С. 46.

⁸¹ Там же.

⁸² Промышленность в России 2005: Стат. сб. / Федер. служба гос. статистики (Росстат). 2005. С. 128.

⁸³ Там же.

сокращения величины фонда основного капитала страны, ни для замедления его технологической деградации. Все это решающим образом влияет на макроэкономические процессы в экономике.

5. Инсайдерская рента и экономический рост⁸⁴

Роль извлечения прибавочной стоимости как основного экономического отношения капитализма проявляется, в частности, и в том, что рост в этой системе хозяйства направляется прибылью. Ее распределение между отраслями народного хозяйства зависит от соотношения надбавок на издержки между разными отраслями. Согласно А. Эйхнеру, стоимостное условие роста в современной корпоративной экономике определяется группой цен, обеспечивающих покрытие как издержек текущего производства, так и совокупных инвестиций на уровне полной занятости ресурсов⁸⁵. В соответствующем векторе цен выделяется матрица затрат Леонтьева, а также распределение добавленной стоимости между заработной платой и прибылью. А. Эйхнер приходит к выводу, что независимой переменной в данной модели является вектор прибыли. Стоит отметить, что рассматриваемая концепция полностью соответствует трудовой теории стоимости, выделяющей в стоимости товара долю, идущую на возмещение потребленных средств производства, и долю, отражающую распределение между трудом и капиталом. Таким образом, стоимостное условие роста определяется, с одной стороны, технологическими факторами, с другой — отношениями между социальными классами.

Переходя к анализу механизма роста в российской экономике, необходимо модифицировать главное понятие предлагаемой модели. Как известно, капиталистическая аграрная рента как форма прибавочной стоимости подразделялась на два различных вида⁸⁶. Абсолютная рента вытекает из монополии на землю как объект хозяйствования, т.е. взимается собственником просто за то, что ему принадлежит земля. Дифференциальная рента извлекается в том случае, когда земельный участок дает доходность выше среднего уровня благодаря своим природным особенностям, географическому положению и т.д. (I род) или благодаря вложениям капитала (II род). Представляется, что подобная классификация применима и к доходу крупных инсайдеров. Активы можно выводить и из убыточных предприятий, что даст абсолютную инсайдерскую ренту. Если крупный инсайдер сумел установить контроль над предприя-

⁸⁴ Подробнее изложение этого материала см.: *Дзарасов Р., Новожинов Д.* Указ. соч. Гл. 2.

⁸⁵ *Eichner A.* The Macrodynamics of Advanced Market Economies. P. 337—358.

⁸⁶ Курс политической экономии. Т. 1. Гл. 30—31.

тием экспортноориентированного сектора российской экономики, например над нефтяной компанией, то он может получать высокие доходы, даже не улучшая состояние активов. В этом случае он будет извлекать дифференциальную инсайдерскую ренту I. Если же доминирующая группа обновила оборудование, существенно повысив эффективность производства, то она уже получает дифференциальную инсайдерскую ренту II.

К последнему понятию надо присмотреться внимательнее. Как объяснялось выше, инсайдерская рента не ограничена разницей выручки и затрат предприятия. Вот почему абсолютная рента может извлекаться даже на убыточном предприятии. Дифференциальная инсайдерская рента II, будучи результатом инвестиций, зависит от эффективности ведения бизнеса гораздо больше. Тем не менее, и этот вид дохода остается рентным. Дело в том, что он максимизируется на среднесрочном, а не на долгосрочном временном интервале, извлекается вдобавок к абсолютной ренте, предполагает наличие затратной инфраструктуры контроля, ведет к корпоративным конфликтам и т.д. Иными словами, дифференциальная рента II имеет все негативные черты, обсуждавшиеся выше, но в качественно меньшей степени. Получается, что рассматриваемый вид дохода занимает промежуточное положение между абсолютной инсайдерской рентой и дифференциальной рентой I, с одной стороны, и предпринимательской прибылью мегакорпорации — с другой. Соединение этих конкретных форм инсайдерской ренты с обсуждавшейся выше моделью цены позволяет нам понять механизм роста в современной российской экономике. Однако чтобы решить подобную проблему, необходимо рассмотреть еще один важный вопрос.

Особенностью российской экономики является технологическая неоднородность. Как показал Ю. Яременко⁸⁷, ее сущность в советский период состояла в концентрации высококачественных технологий и ресурсов в военном производстве, тогда как на долю гражданского сектора оставались лишь их низкокачественные, массовые аналоги. В связи с этим Ю. Яременко выделял особую функцию некоторых отраслей — энергетика, строительство, транспорт и др. — в технологически неоднородном хозяйстве, которая состоит в поддержании экономического равновесия. Например, если в определенной отрасли выпуск увеличивался за счет применения низкокачественных трудозатратных технологий, то необходимо было наращивать производство энергии, сырья и материалов, увеличивать объем грузовых перевозок, привлекать низкоквали-

⁸⁷ См.: Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М., 1997. С. 4—26.

фицированную рабочую силу и расширять дешевые производственные активы. Естественно, что выполнение подобных поддерживающих функций возможно только при условии низких цен на массовые ресурсы. Внезапная либерализация цен в технологически неоднородной экономике ведет не к внедрению более эффективных, ресурсосберегающих технологий, а к обвальному спаду производства. Это дает основания считать технологическую структуру экономики еще одним условием роста, дополняющим стоимостное условие.

Сегодня признано, что российская экономика находится во власти диспаритета цен⁸⁸. Рассмотрим рис. 3.

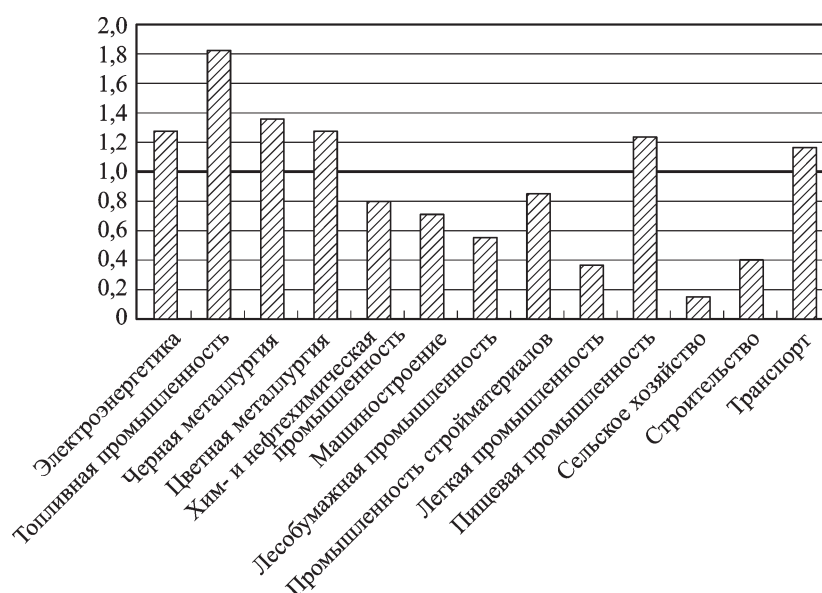


Рис. 3. Относительные цены на продукцию отраслей российской экономики в 1990–2003 гг.

Источник: Россия в цифрах 2004: Краткий стат. сб. / Госкомстат России. М., 2004. С. 385, 387, 389; Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2001. С. 593, 595, 597, 598.

Под относительными ценами понимается соотношение индексов роста среднеотраслевых цен по отношению к среднему уровню по народному хозяйству, выделенному на рисунке жирной линией. На рисунке хорошо видно, что отрасли российской экономики распадаются на две противоположные группы: выигравших и про-

⁸⁸ См.: Волконский В.А., Кузовкин А.И. Диспаритет цен в России и мире // Проблемы прогнозирования. 2002. № 6.

игравших. Цены первых росли темпами выше средних, а цены вторых — ниже. К категории привилегированных относятся топливно-энергетический комплекс, черная и цветная металлургия, пищевая промышленность и транспорт. Относительные цены на продукцию остальных отраслей резко понизились, что особенно характерно для легкой промышленности и сельского хозяйства. Важнейшим обстоятельством является то, что отрасли, поставленные ценовым диспаритетом в привилегированное положение, принадлежат к упомянутой выше группе поддерживающих производств. Именно они образуют основные элементы затрат российской обрабатывающей промышленности. Столь резкий относительный рост цен на продукцию поддерживающих производств привел к резкому росту затрат обрабатывающей промышленности, фактически обанкротив значительную ее часть. Соотношение прибыльности отраслей отечественной экономики примерно соответствует динамике их относительных цен⁸⁹. По существу поддерживающий сектор отказался от своих общеэкономических функций. В значительной степени такое положение дел отражает влияние мирового рынка на отечественную экономику.

Предприятия рассматриваемого сектора имеют дополнительный и очень сильный в наших условиях фактор упоминавшейся выше степени монополизма. Дело в том, что, имея доступ на мировой рынок, нефтедобывающие, металлургические и некоторые другие компании могут ограничивать предложение своей продукции на внутреннем рынке. В силу этого удается взвинчивать цены для российских потребителей: «Мировой рынок и его ценовые пропорции стали главнейшим и наиболее мощным фактором движения цен на внутреннем рынке, особенно для масштабных экспортеров и импортеров продукции»⁹⁰.

Сказанное означает, что отрасли привилегированного сектора экономики обладают повышенной доходностью. Обладая более высокой степенью монополизма (т.е. большей властью над рынком) и являясь основными затратнообразующими производствами, они перекачивают в свою пользу финансовые ресурсы поддерживаемых производств. Получается, что крупные доминирующие группы рассматриваемых отраслей извлекают плюс к абсолютной еще и дифференциальную инсайдерскую ренту. В случаях, когда повышенная доходность побуждает реальных собственников делать инвестиции в модернизацию производства, они начинают получать дифференциальную ренту II.

⁸⁹ Россия в цифрах 2004: Краткий стат. сб. / Госкомстат России. М., 2004. С. 336—338.

⁹⁰ См.: Узяков М.Н. Трансформация российской экономики и возможности экономического роста. М., 2000. С. 103—104.

Сложившийся в России ценовой диспаритет означает грубое нарушение как стоимостного, так и технологического условия экономического роста. Ключевую роль в образовании нынешней структуры цен сыграла относительная сила различных группировок капитала, определившая, какие виды инсайдерской ренты привлекают доминирующие на российских предприятиях группы. Все это воплотилось в относительной величине надбавок на издержки производства. Существующая в народном хозяйстве структура цен определяет межотраслевое распределение финансовых потоков, а значит, и инвестиционных фондов. Материалы опросов предприятий показывают глубокие различия в уровне и качестве инвестиций привилегированных производств и отраслей — жертв ценового диспаритета⁹¹.

Таким образом, извлечение инсайдерской ренты определяет не только цели и стратегии отечественных компаний, но и механизм экономического роста страны в целом.

Заключение

Метод «восхождения от абстрактного к конкретному» в том виде, в каком он был обобщен Н.А. Цаголовым, позволил проследить основные причинно-следственные связи, характеризующие развитие современного российского капитализма. Анализ был начат с российской модели корпоративного управления. Именно она придала доходу отечественных капиталистов форму инсайдерской ренты. Эта конкретная форма прибавочной стоимости является «генетическим кодом» российского капитализма, воплотившимся во всех его основных органах. Как было показано, извлечение инсайдерской ренты определяет цели предприятий, систему меж- и внутрифирменных конфликтов, временной горизонт управления, инвестиционные стратегии компаний, структуру цен предприятий и относительные цены народного хозяйства.

Нестабильность инсайдерского контроля, как было продемонстрировано, порождает краткосрочность временной ориентации российского крупного бизнеса. Фундаментальный характер этой проблемы выражается не только в ущербном характере инвестиций компаний, но и в нарушении стоимостного и технологического условий экономического роста. Таким образом, ценность Цаголовской методологии состоит, в частности, в том, что она позволяет шаг за шагом проследить тот механизм, который надежно блокирует долгосрочное развитие страны, какие бы радужные планы ни

⁹¹ См.: Кувалин Д., Моисеев А., Харченко-Дорбек А. Российские предприятия в начале 2005 г.: взаимоотношения с государством и инвестиционное поведение // Проблемы прогнозирования. 2005. № 4. С. 116—123.

строило ее руководство. В этих условиях особое практическое значение приобретает концепция планомерности как сознательно поддерживаемой пропорциональности народного хозяйства, разработанная в свое время школой МГУ. Разумеется, сегодня не следует возвращаться к советскому опыту буквально. Однако коль скоро нарушение условий экономического роста объективно вытекает из самой природы отечественного капитализма как целостной социально-экономической системы, то и восстановление этих условий невозможно без изменения основ рассматриваемого общественного строя. Внимание науки не следует сосредоточивать на конкретных значениях параметров, которых экономика должна достичь к определенным датам. Подобные планы властей далеко выходят за пределы весьма ограниченного временного горизонта крупного бизнеса и поэтому являются нереальными. Решающее значение приобретает проблема соотношения «централизма и самостоятельности предприятий», являвшаяся основной в методологии Н.А. Цаголова. Сказанное выше вплотную подводит к разработке модели планово-рыночного хозяйства, в котором устанавливается социальный контроль над крупным капиталом, а регулирование цен, прибыли и заработной платы обеспечивает выполнение долгосрочных условий экономического роста⁹².

Список литературы

- Абалкин Л., Мотылев В.* Обсуждение методологических основ научного курса политической экономии // Вопросы экономики. 1964. № 8.
- Акулиничев С.* Производственные мощности российских предприятий // Вопросы экономики. 2003. № 5.
- Афанасьев Вл.* Первые системы политической экономии. (Метод экономической двойственности). М., 2005.
- Вазюлин В.* Логика «Капитала» Карла Маркса. М., 2002.
- Вальтух К.* Нужна мобилизационная экономическая стратегия // ЭКО. 2000. № 11.
- Волков В.* Силовое предпринимательство. М.: СПб., 2002.
- Волконский В.А., Кузовкин А.И.* Диспаритет цен в России и мире // Проблемы прогнозирования. 2002. № 6.
- Воробьев С.* Методы отъема собственности: услуги и цены // Компания. 2005. 24 окт.
- Воскобойников И.* О корректировке динамики основных фондов в российской экономике // Экономический журнал ВШЭ. 2004. № 1.
- Гладышевский А.И., Максимцова С.И., Рутковская Е.А.* Инвестиционные резервы экономического роста // Проблемы прогнозирования. 2002. № 5.
- Дейч М.* Театр абсурда // Московский комсомолец. 2006. 24 апр.

⁹² Подробнее о модели планово-рыночного хозяйства, ее теоретических предпосылках, историческом опыте, основных управляемых параметрах, механизмах воздействия на них и т.д. см.: *Дзарасов Р., Новожинов Д.* Указ. соч. Гл. 8.

- Дзарасов С.* О методологии курса политической экономии социализма // Вопросы экономики. 1964. № 3.
- Дзарасов Р., Новоженев Д.* Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. М., 2005.
- Дорофеев Е.А.* Модели ценообразования на российском фондовом рынке: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2001.
- Ильенков Э.* Диалектика абстрактного и конкретного в «Капитале» К. Маркса. М., 1960.
- Инвестиции в России 2005: Стат. сб. / Федер. служба гос. статистики (Росстат). М., 2005.
- Инвестиционная активность организаций / Федер. служба гос. статистики (Росстат) // Статистический бюллетень. 2009. № 1 (152).
- Капелюшников Р.* Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности: свидетельства мониторинга РЭБ // Вопросы экономики. 1999. № 10.
- Капелюшников Р., Демина Н.* Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий // Вопросы экономики. 2005. № 2.
- Корнев А.* Потенциал роста промышленности: формирование стоимости машин и оборудования // Проблемы прогнозирования. 2005. № 1.
- Кронрод Я.* К вопросу о логике политической экономии социализма // Вопросы экономики. 1964. № 12.
- Кувалин Д., Моисеев А., Харченко-Дорбек А.* Российские предприятия в начале 2005 года: взаимоотношения с государством и инвестиционное поведение // Проблемы прогнозирования. 2005. № 4.
- Кувалин Д., Моисеев А.* Российские предприятия в начале 2006 года: инвестиционная ситуация // Проблемы прогнозирования. 2006. № 5.
- Кувалин Д., Моисеев А.* Российские предприятия в начале 2007 года: роль государства // Проблемы прогнозирования. 2007. № 5.
- Кувалин Д., Моисеев А.* Российские предприятия в начале 2008 года: конкурентная ситуация и уровень конкурентоспособности // Проблемы прогнозирования. 2008. № 5.
- Курс политической экономии / Под ред. Н.А. Цаголова. Т. 1—2. М., 1973.
- Левина Е.* Лоббирование интересов интегрированных структур в современной России. М., 2006.
- Ленин В.И.* ПСС. Т. 36.
- Маетная Е., Шипицина Н.* «Сашки» на царстве. Новые российские миллионеры // Московский Комсомолец. 2004. 17 дек.
- Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е изд. Т. 23. М., 1960.
- Новикова Л.* МЭРТ остановит корпоративные войны // Газета. 2006. 13 янв. № 13.
- Новоженев Д.В.* Управление инвестициями в российских корпорациях в условиях доминирования инсайдеров: Автореф. ... канд. экон. наук. М., 2003.
- Новоженев Д.В.* Организационные структуры российских корпораций в условиях доминирования инсайдерских способов распределения доходов // Экономист. 2003. № 12.

Островитянов К. Методологические вопросы политической экономии социализма // Вопросы экономики. 1964. № 9.

Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного развития // Проблемы прогнозирования. 2002. № 1.

Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. 2002. № 2.

Попов В. Собственность и управление в российском крупном бизнесе: Интервью. Архив автора, 2004.

Промышленность в России 2005: Стат. сб. / Федер. служба гос. статистики (Росстат). 2005.

Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? // Вопросы экономики. 2000. № 5.

Радыгин А. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе (некоторые новые тенденции) // Вопросы экономики. 2001. № 5.

Розмаинский И., Скоробогатов А. Инвестиционная близорукость как институциональный ограничитель экономического роста в постсоветской России // Экономическая наука современной России. 2006. № 4.

Россия в цифрах 2004: Краткий стат. сб. / Госкомстат России. М., 2004.

Россия в цифрах 2007: Краткий стат. сб. / Федер. служба гос. статистики (Росстат). М., 2007.

Рудык Э.Н., Кременецкий Я.Н., Булавка Л.А. Рабочий протест в России: опыт и проблемы. М., 2000.

Симачев Ю.В., Другов Ю.А. Правовое обеспечение экономических реформ. Предприятия / Отв. ред. Я.И. Кузьмина, В.Д. Мазаева. М., 1999.

Тимофеев А. Проблемы управления персоналом в современной России: Интервью. Архив автора, 2003.

Узяков М.Н. Трансформация российской экономики и возможности экономического роста. М., 2000.

Ухов С. Юрий Борисов: рейдерство это купить на грош пятаков // Известия. 2006. 20 июля.

Ханин Г., Фомин Д. Потребление и накопление основного капитала в России: альтернативная оценка // Проблемы прогнозирования. 2007. № 1.

Хаши И. Правовая основа корпоративного управления в постсоциалистических странах // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 3.

Хессин Н. Понятие «экономическая клеточка» и его методологическое значение для политической экономии социализма // Вопросы экономики. 1964. № 7.

Хорос В.Г. Крупные полупериферийные страны в контексте глобализации (к постановке проблемы) // Глобализация и крупные полупериферийные страны: Сб. ст. / Отв. ред. В.Г. Хорос, В.А. Красильщиков, А.И. Салицкий. М., 2003.

Центр политических технологий. Рейдерство как социально-экономический и политический феномен современной России. М., 2008.

Черковец В. О научной системе курса политической экономии // Вопросы экономики. 1965. № 3.

Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М., 1997.

Abe N., Dolgopyatova T., Iwasaki I. Internal Control Systems of Russian Corporations // IERHU Discussion Paper Series B. Tokyo, 2007. N 36.

Blair M. Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the Twenty-First Century. Washington D.C., 1995.

Brown A., Slater G., Spencer D. Driven to Abstraction? Critical Realism and the Search for the 'Inner Connection' of Social Phenomena // Cambridge J. of Economics. 2002. N 26.

Dolgopyatova T. Evolution of the Corporate Control Models in the Russian Companies: New Trends and Factors // SUHSE Working Paper WP1/2005/04. Moscow, 2005.

Dolgopyatova T. Ownership and Control Structures as Viewed by Statistics and Surveys // The Russian Economic Barometer. 2003. Vol. XII. N 3.

Dzarasov R. Insider Control and Investment Behaviour of Russian Corporations: PhD. Thesis. Ch. 3. Stoke-on-Trent, 2007.

Eichner A. The Macrodynamics of Advanced Market Economies. Armonk, 1991.

Eichner A. The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics. Cambridge, 1976.

Hellman J., Jones G., Kaufmann D. "Seize the State, Seize the Day". State Capture, Corruption, and Influence in Transition // World Bank Policy Research Working Paper. 2000. September. N 2444.

Kalecki M. Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy. Cambridge, 1971.

Late Marx and the Russian Road. Marx and the 'Peripheries of Capitalism' / Ed. by T. Shanin. London, 1983.

Lee F. The Modern Corporation and Gardiner Means's Critique of Neoclassical Economics // J. of Economic Issues. 1990. Vol. XXIV. N 3.

Lysandrou P. Methodological Dualism and the Microfoundations of Marx's economic Theory // Cambridge J. of Economics. 1996. N 20.

Mallin C. Corporate Governance. Oxford, 2004.

Smith T. The Logic of Marx's Capital. Replies to Hegelian Criticisms. Albany, 1990.

М.А. Мешерякова¹,

аспирантка, мл. науч. сотр. кафедры политической экономии экономического
ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ПОГЛОЩЕННАЯ КОМПАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Несмотря на значительные трудности и риски, связанные с покупкой бизнеса, Россия представляет большой интерес для инвесторов из самых разных стран мира. По данным исследования «PricewaterhouseCoopers» «CEE M&A Survey», посвященного сделкам слияния и поглощения в странах Центральной и Восточной Европы, Россия находится на первом месте по количеству и сумме сделок. Также в российской практике в последнее время приобретение или объединение компаний превратилось в весьма сложную процедуру: компании строят более совершенные финансовые модели по оценке возможных синергетических эффектов. Однако, несмотря на все это, успешные с точки зрения краткосрочной перспективы сделки по слиянию и поглощению все равно становятся провальными в долгосрочном плане.

В данной статье автором впервые предложено шесть правил, следуя которым можно существенно повысить шанс на успешное завершение сделки слияния или поглощения.

Ключевые слова: приобретение и слияние компаний, интеграция компании, модель по оценке рисков проекта, интегратор, корпоративная культура, управление поглощенной компанией.

Despite considerable difficulties and the risks connected with acquisition, Russia has a great interest for investors from the most different countries around the world. According to «PricewaterhouseCoopers» research «CEE M&A Survey» Russia is on the first place by quantity and the sum of transactions. Also in the Russian practice in merger or acquisition has become a highly sophisticated exercise in recent years: buyers make more perfect valuation and calculate potential benefits. However, merger or acquisitions that appear to be successful in short term become failure later on.

Author in this article for the first time found out six rules, following which it is possible to raise essentially chance of successful deal ending.

Key words: merger and acquisition, integration of company, risks valuation model, integrator, corporate story, post-merger leadership.

В условиях настоящего мирового финансового кризиса увеличивается число слияний и поглощений, так как покупка и объединение компаний — один из наиболее распространенных сценариев развития бизнеса в кризисной ситуации. В связи с этим становится все актуальнее тема управления поглощенной компанией.

¹ Мешерякова Мария Александровна, тел.: 8 (916) 916-03-13; e-mail: mariya.mescheriakova@gmail.com.

Компания «PricewaterhouseCoopers» в своем обзоре «Слияния и поглощения в российском среднем бизнесе», подготовленном совместно с «Bowne» и «Mergermarket» в конце 2008 г., прогнозирует, что в ближайшее время на российском рынке станет значительно меньше сделок по крупным компаниям, при этом число сделок в сегменте среднего бизнеса будет расти. Согласно обзору, в I полугодии 2008 г. совокупная стоимость сделок слияния и поглощения (M&A) на российском рынке превысила 32 млрд евро, из которых более 7,2 млрд пришлось на сделки в среднем сегменте. Всего количество сделок со средними предприятиями за январь—июнь 2008 г. составило 61. Также, по данным исследования «PricewaterhouseCoopers», Россия находится на первом месте по количеству и сумме сделок. Рост общей стоимости сделок на российском рынке слияний и поглощений составил за 2007 г. более 50%².

Одной из основных причин, которая подталкивает средние компании продать свой бизнес инвесторам, является проблема с финансированием. Многие фирмы в России живут и развиваются за счет заемных средств, а в условиях нынешнего кризиса получить кредиты становится все проблематичнее. Единственная возможность сохранить бизнес — продать его крупному инвестору.

Но как в новых экономических условиях будут происходить процессы слияния и поглощения? В чем основные проблемы процесса управления новой поглощенной компанией? Как не потерять клиентов, партнеров по бизнесу? Какова будет реакция коллектива?

В данной статье на основе опыта работы в компании, действующей в отрасли производства промышленных газов, были найдены шесть основных правил, следуя которым можно существенно повысить шансы на успешное завершение сделки слияния или поглощения.

В настоящий момент существует множество новых методов по выявлению и достижению потенциальных синергетических эффектов при слиянии компаний. Однако, несмотря на появление более совершенных и искусных методик, управление объединенной компанией остается непростой задачей. Одно дело рассчитать будущие синергетические эффекты от сделки и совсем другое — реально достичь их.

Основные проблемы, которые беспокоят топ-менеджмент при слиянии компаний:

1) удачные с точки зрения краткосрочной синергии случаи интеграции часто оказываются нежизнеспособными в долгосрочной перспективе;

² Исследование «Слияния и поглощения в российском среднем бизнесе» подготовлено 9 октября 2008 г. «PricewaterhouseCoopers» совместно с «Bowne» и «Mergermarket». URL: [http://www.pwc.com/extweb/pwcpublications.nsf/docid/6D8AC053265D0189802574E20040CF46/\\$file/PwC_Mid-market_MA_in_Russia_rus](http://www.pwc.com/extweb/pwcpublications.nsf/docid/6D8AC053265D0189802574E20040CF46/$file/PwC_Mid-market_MA_in_Russia_rus) (дата обращения: 20.10.2008).

2) поглощающие компании очень часто переплачивают за свои приобретения;

3) при несоблюдении базовых принципов интеграции сделка может оказаться провальной (этот пункт беспокоит менеджеров даже больше, чем переплата за компанию);

4) успешное на первый взгляд слияние может со временем ослабить новую компанию: ее взаимоотношения с клиентами, способность создавать новые продукты, услуги, технологии, моральный дух сотрудников.

Однако, несмотря на все существующие проблемы, топ-менеджмент может существенно повысить шанс на благополучное завершение сделки, следуя нижеизложенным задачам интеграции:

1) правильно определить риски при объединении компаний;

2) сформировать сильную команду интеграторов, руководящих процессом;

3) создать и усилить новый бренд компании;

4) создать новую корпоративную культуру;

5) построить отношения с внешними контрагентами: с клиентами, партнерами по бизнесу и контролирующими организациями;

6) извлечь полезные уроки во время объединения компаний.

Во всем процессе приобретения и дальнейшей интеграции компании очень важным является определение роли топ-менеджеров. Именно они должны контролировать решение указанных шести задач, чтобы избежать провала сделки.

Эти вопросы должны находиться в ведении только самого высшего руководства. Если не принимать их в расчет, то долгосрочный потенциал сделки будет ослаблен и даже потерян.

1. Определение рисков при объединении компаний

На практике автором статьи была разработана методика по оценке рисков проекта:

— выделяются шесть аспектов деятельности компаний, в которых могут возникать риски (сотрудники компании, рыночные условия, продажи, финансовая отчетность, контрагенты, интеграция);

— каждый аспект оценивается по шкале от 0 до 3 баллов. 0 баллов — отсутствие риска;

— баллы присваиваются на основе анкеты, которую заполняет топ-менеджмент. Утвердительный ответ на один из трех вопросов, сформулированных для каждого аспекта деятельности компании, добавляет к нему по одному баллу риска;

— по результатам анкеты строится график распределения рисков (рисунок);

— в случае сомнений при выборе варианта ответа необходимо следовать тактике предостережения и выбирать утвердительный ответ (1 балл).

1. Сотрудники компании:

1) существует ли риск потерять ключевой персонал? (Да = 1, Нет = 0);

2) существует ли риск возникновения проблем при интеграции (сложность принятия сотрудниками новой корпоративной культуры или полное непринятие)? (Да = 1, Нет = 0);

3) существует ли риск ухудшения социальных отношений внутри компании, риск текучки кадров? (Да = 1, Нет = 0);

2. Рыночные условия:

1) зависят ли продажи компании от цикличности рынка³, т.е. при спаде рынка падают ли продажи? (Да = 1, Нет = 0);

2) есть ли риск неправильного расчета прогноза роста рынка? (Да = 1, Нет = 0);

3) уверен ли менеджмент компании в долгосрочном периоде существования рынка данной продукции или услуг, есть ли риск возникновения товаров-заменителей? (Да = 1, Нет = 0).

3. Продажи:

1) существует ли риск изменения цен конкурентов как реакции на приобретение/объединение компании? (Да = 1, Нет = 0);

2) существует ли вероятность возникновения или усиления барьеров входа на рынок? (Да = 1, Нет = 0);

3) существует ли уверенность в достижении операционной синергии (увеличение продаж за счет расширения дилерской сети, возможности предлагать новые товары или услуги)? (Да = 0, Нет = 1).

4. Финансовая отчетность:

1) достоверны ли финансовые данные за прошлые периоды? (Да = 0, Нет = 1);

2) подтверждена ли финансовая отчетность аудиторскими заключениями? (Да = 0, Нет = 1);

3) применяет ли компания «серые» схемы при ведении бухгалтерского учета компании? (Да = 1, Нет = 0).

5. Контрагенты:

1) отвечают ли договорные связи компании-цели рыночным стандартам? (Да = 0, Нет = 1);

2) существуют ли обязательства компании-цели перед внешними контрагентами? (Да = 1, Нет = 0);

³ Экономический рост не подразумевает плавный, равномерно совершающийся подъем. В движении общественного производства есть годы очень быстрого и, наоборот, медленного роста общего объема производства, иногда происходит даже спад. Регулярно повторяющиеся за определенный промежуток времени колебания в движении общественного производства означают «циклический» характер его развития.

3) насколько надежны договорные связи с поставщиками? (Надежны — 0, Ненадежны — 1).

6. Интеграция:

- 1) определена ли заранее команда интеграторов? (Да = 0, Нет = 1);
- 2) определен ли заранее план интеграции? (Да = 0, Нет = 1);
- 3) включены ли затраты на интеграцию в модель оценки бизнеса компании? (Да = 0, Нет = 1).

На основе полученного графика топ-менеджер определяет уровень риска интеграционного процесса и выносит свое решение на совет директоров.

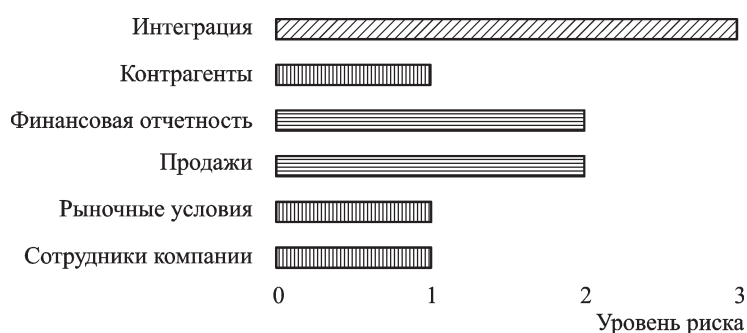


График оценки рисков в баллах

2. Формирование сильной команды интеграторов

Многие назначаемые сверху программы, которые разворачиваются по иерархической цепочке, не приводят к желаемому результату, и последнее время растет интерес к децентрализованным инициативам. Но если речь идет об объединении компаний, то концепция сделки должна быть разработана руководителями. Отдельные бизнес-единицы или сотрудники не смогут сами подготовить и провести интеграцию.

Таким образом, сплоченность команды менеджмента оказывается решающим условием достижения успеха. От этого зависит, будут ли они сразу же решать важные задачи или отложат их на потом, удастся ли им избежать неудачных компромиссов, смогут ли они четко формулировать и излагать свои планы.

Даже продвинутые интеграторы должны действовать быстрее в процессе объединения компаний и создавать команду управленцев до формального завершения сделки.

Если с самого начала не определено, кто будет командовать процессом, нет матрицы ролей и ответственности и представления, насколько хорошо будет работать команда интеграции, — шансы на успех минимальны.

Одного своевременного выбора команды управленцев недостаточно. Множество компаний довольствуется поверхностным осуществлением процесса интеграции, который допускает нерешенные проблемы с обеих сторон (поглощаемой и поглощающей компании). Как сказал один из менеджеров: «Несколько месяцев мы были двумя командами и знали, чем заниматься. Но мы не хотели работать друг с другом».

3. Создание и усиление нового бренда компании

Многие профессиональные консультанты убеждают руководителей в необходимости активной пиар-деятельности после слияния. Но даже при значительных ресурсах, выделенных на продвижение нового бренда компании, многие сделки все равно проваливаются. Проблема заключается в том, что компании не умеют заранее сформулировать четкую и убедительную концепцию сделки, вписать ее в общую стратегию развития компании, увидеть ее в будущем.

В коммуникационной политике важны реалистичность и достоверность. Нужно не просто изложить свою версию произошедшей сделки, а сделать это убедительнее, чем могли бы журналисты и аналитики. Главная задача — представить слияние как один из осознанных этапов развития компании.

Важно преподнести концепцию объединения компаний не слишком абстрактно, так как это не вызовет у сотрудников компании энтузиазма работать лучше. Обычно в интересах последних — более приземленные вещи: будущая зарплата, кто будет новым боссом. Также нельзя привлекать слишком пристальное внимание к деталям.

Необходимо оптимально провести следующие мероприятия:

- обновление сайта компании (или его создание),
- обновление формата открытых семинаров,
- выпуск корпоративного бюллетеня,
- подготовка серии публикаций в прессе о сделке.

4. Создание корпоративной культуры

Корпоративная культура новой объединенной компании должна соответствовать существу ее работы и качествам людей, которых она хочет привлечь и удержать. Несмотря на то что разные фирмы обладают своими особенностями, у всех у них есть что-то общее. Правильным будет использовать организационные изменения в составе руководства компании как возможность усилить положительные стороны новой корпоративной культуры.

К сожалению, даже если важность корпоративной культуры осознана, не все согласны с тем, как ее формировать. Одни руководители полагают, что корпоративная культура компании-покупателя превосходит корпоративную культуру поглощаемой компании.

Другие считают политику полного невмешательства оптимальной, руководствуясь принципом: если компания может перестроиться и полностью интегрировать товары и услуги, бизнес-процессы, площадки продаж и ИТ-системы, то же самое можно сделать и с корпоративной культурой.

Здесь упускается из виду масштаб стоящих перед компанией задач. Руководители, прошедшие через множество слияний и поглощений, считают, что правильнее всего определить факторы, благодаря которым компания добьется успеха в будущем. Чем подробнее эти факторы будут проанализированы и чем больше их описание будет привязано к реалиям бизнеса и ориентировано на внешние группы интересов, тем лучше.

В процессе интеграции компаний были выделены общие правила высокой культуры эффективности ведения бизнеса:

- интересы клиента превыше всего;
- приверженность высшему качеству;
- открытость и командная работа.

Интересы клиента превыше всего

Многие компании говорят об этом принципе, но не многие следуют ему на практике. На практике этот принцип означает следующее:

- сфокусироваться на создании ценности для клиентов, а не только на «продажах». Коммерческие интересы важны, но второстепенны по отношению к созданию ценности для клиентов;
- удостовериться, что на всем протяжении ведения бизнеса клиент получает ценность от взаимоотношений; компания не только выполняет условия контракта, но и помогает людям решать их проблемы и реализовывать имеющиеся возможности развития.

Приверженность высшему качеству

Нельзя идти на компромисс в отношении вопросов качества продукции или услуг для клиента.

Управление взаимоотношениями среди сотрудников

Возможность обеспечить высокое качество может быть достигнута только за счет полного обмена информацией, знаниями, наводками, т.е. эффективной командной работы.

5. Отношения с внешними контрагентами

Специалисты по интеграции довольно успешно вовлекают в процесс сотрудников компании, инвесторов и аналитиков. Но при этом в своем стремлении ускорить процесс слияния часто игнори-

руют прочие немаловажные интересы — интересы клиентов, бизнес-партнеров и других внешних групп общества. Топ-менеджмент должен с энтузиазмом взаимодействовать с клиентами, поставщиками, дистрибьюторами и партнерами по бизнесу. Очень часто последние (партнеры по бизнесу) — это бывшие собственники компании, которые имеют вес и связи в отрасли. Интеграторы должны быть готовы переубедить тех сотрудников, кто наивно полагает, что контрагенты послушны и предсказуемы.

В большинстве случаев новые контрагенты, приобретаемые в результате слияния, недовольны текущим положением вещей в той мере, в какой слово «приобретать» применяется вне контекста материальных активов компании.

С юридической точки зрения необходимо перезаключить все договоры о предоставлении услуг с контрагентами, так как объединенная компания — новое юридическое лицо. В тексте договоров могут измениться не только формальные реквизиты компаний, но и условия договоров, что может отпугнуть внешних клиентов.

Для наименьшей потери клиентов необходимо предпринять следующие шаги:

1) составить новый договор с учетом уже существующих правил в компании и условий, которые присутствовали в старом договоре;

2) нанять человека (или на время привлечь своего сотрудника), который будет связываться с контрагентом по поводу переоформления договоров (отправка нового договора по факсу, мониторинг статуса рассмотрения договора). Если контрагентов больше тысячи, то этим должна заниматься группа из нескольких человек;

3) с ключевыми клиентами, на которых приходится большая часть выручки, необходимо работать индивидуально, соглашаясь на их требования в случае их возникновения.

Главы компаний, как и наиболее опытные топ-менеджеры, должны уметь видеть во внешних партнерах потенциал повышения эффективности слияний. Основные интеграционные усилия следует направлять на сохранение и укрепление ключевых внешних взаимоотношений, поскольку контрагенты практически всегда располагают значимой информацией и интересными предложениями. Таким образом, задача главного руководителя компании и его ближайшего окружения — суметь спросить об этом.

6. Извлечение полезных уроков во время объединения компаний

Умение извлекать и применять полученный от сделки опыт — это то, что отличает более искусного интегратора от просто квалифицированного.

Анализ объединений компаний показывает, что особо успешные слияния были там, где до этого существовал и был внедрен алгоритм для систематического анализа процессов интеграции и их результатов. В отличие от этого большой опыт интеграции сам по себе оказался незначительным параметром для оценки результатов сделки. Таким образом, важно, не сколько сделок провела компания, а насколько осознанно участвовавшие в них сотрудники используют полученные уроки.

В непростых условиях слияния и в интересах ускорения процесса интеграции компании на первых порах часто жертвуют приобретением новых знаний и избавлением от недостатков. Опытные интеграторы приводят случаи, когда более неспешный процесс сделки может быть более полезен.

Очень важно после завершения сделки проанализировать проделанную работу по следующим пунктам:

- этап сделки,
- какая работа была проделана,
- какие документы нужны на каждом этапе (юридические, для внутреннего пользования, для собственников компании-цели),
- сколько затрачено времени на каждый этап,
- сколько затрачено средств на каждый этап,
- какие сотрудники были задействованы.

Анализ каждого этапа совершенной сделки с точки зрения успеха/неудачи — залог разработки и применения в дальнейшем более грамотной схемы взаимодействия с новыми потенциальными партнерами по бизнесу.

В настоящее время интеграция после слияния или поглощения, несомненно, более сложный процесс, чем десять или двадцать лет назад. Появилось множество новых методов по созданию краткосрочных синергетических эффектов. Но этого недостаточно для создания компанией действительно сильных брендов, прочных отношений с клиентами, чтобы она хотела заниматься инновациями, а ее сотрудники были преданы своему делу. Если генеральный директор и остальное руководство компании будут уделять основное внимание шести задачам интеграции, предложенным в статье, то их шансы достичь этой неосязаемой цели вырастут.

ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Е.Я. Ревина¹,

аспирантка кафедры экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ ИНДИИ

В современной экономической науке одной из наиболее актуальных тем является изучение опыта стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) как наиболее близких по стадии и типу развития, экономическому потенциалу, емкости потребительского рынка и прочим факторам. Опыту Китая и России посвящены многочисленные исследования как российских, так и зарубежных авторов. Автором данной статьи проведен глубокий анализ проблем привлечения иностранных инвестиций в экономику Индии, а также приведены конкретные результаты инвестиционной политики страны.

В первой части статьи даны понятие и принципы объединения Бразилии, России, Индии и Китая в группы БРИК, обосновывается выбор направления исследования.

Далее рассмотрены факторы, способствующие и препятствующие притоку прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Индию, механизмы притока иностранного капитала в страну, выделены основные успехи индийского правительства по реализации инвестиционной политики; приводятся данные официальной статистики.

В заключение дается оценка индийского опыта в привлечении ПИИ, но вместе с тем указывается ряд серьезных проблем индийской экономики, которые требуют от правительства дальнейших действий по улучшению инвестиционного климата.

Ключевые слова: Индия, прямые иностранные инвестиции, БРИК.

In a modern economic science one of the most vital topics is studying the experience of the BRIC (Brazil, Russia, India, China) countries, as most relatives on a stage and type of development, economic potential, capacity of the consumer market and other factors. Numerous researches of both Russian and foreign authors are dedicated to experience of China and Russia. The author of this article has carried out deep analysis of problems concerning attraction of foreign investments into economy of India and also concrete results of investment policy of the country are resulted.

The first part of article represents the concept and principles of association of Brazil, Russia, India and China in the group of BRIC. Further the author proves a choice of a direction of the research.

It is stressed in the article the factors promoting and interfering inflow of foreign direct investments to India, mechanisms of inflow of the foreign capital in the country, also highlighted the basic achievements of the Indian government on realization of investment policy; data of official statistic sources are revealed.

¹ Ревина Екатерина Яковлевна, тел.: 8 (916) 716-88-97; e-mail: katrinsb@mail.ru.

In the conclusion the estimation of the Indian experience in attraction of FDI is given, but at the same time, a number of serious problems of the Indian economy which demand from the government further actions on improvement of the investment climate are underlined.

Key words: India, foreign direct investment, BRIC.

Несмотря на мировой экономический спад, экономика Индии является одной из самых быстрорастущих в мире. Еще 15 лет назад ее называли «спящим гигантом» и «тигром в клетке». Реформы, начавшиеся в Индии в 1991 г., были призваны решить такие важные задачи, как ускоренный рост экономики, либерализация и дальнейшая интеграция в мировую систему. В результате с момента начала рыночных реформ средний уровень экономического роста в стране удвоился. В 2005—2006 гг. уровень роста реального ВВП Индии составил 9,4%, в 2006—2007 — 9,6%². Изменилась и специфика индийской экономики: если ранее ее основой был экспорт текстиля и ювелирных украшений, то сейчас Индия — крупнейший экспортер продукции высокотехнологичного программного обеспечения (ПО) и фармацевтических препаратов.

В рамках реформ государство отказалось от практиковавшегося ранее централизованного планирования. Частным компаниям был открыт доступ в такие до этого закрытые для них отрасли, как авиастроение, воздушный транспорт, судостроение, выплавка чугуна и стали, цветных металлов, производство и распределение электроэнергии и др. Одновременно в целях стимулирования частного предпринимательства были сокращены ставки подоходного налога, сняты ограничения на импорт сырья и капитального оборудования, большинство предприятий получило право привлекать иностранные инвестиции. Значительно снизились таможенные тарифы. Проведенная в 1991 г. девальвация рупии стимулировала развитие экспорта. Рупия перешла в разряд частично конвертируемых валют. Таким образом, экономика Индии стала более открытой для остального мира.

Мировые инвесторы внимательно следят за процессами улучшения условий ведения бизнеса. Они стремятся туда, где есть потенциал роста, и находят его в тех странах, которые осуществляют реформы независимо от своих стартовых возможностей. Так, наибольшее число реформ было осуществлено в странах Восточной Европы и Центральной Азии, за ними следует Южная Азия, где подъем возглавила Индия, продвинувшаяся в рейтинге 178 стран по общему индексу «легкости ведения бизнеса» в 2008 г. на 12 позиций вверх по сравнению с предыдущим годом³. Согласно прогнозам

² RBI Bulletin. 2008. May.

³ «Ведение бизнеса 2008»: Докл. Всемирного банка и IFC //Интернет-проект «Doing Business». URL: <http://russian.doingbusiness.org/> (дата обращения: 10.02.2009).

ЮНКТАД⁴, Индия является второй после Китая страной, наиболее привлекательной для размещения ПИИ в ближайшие три года⁵.

Инвесторы направляют свои капиталы в Индию по многим причинам. Во-первых, индийская экономика является быстро развивающейся, и, согласно оценкам МВФ, этот рост стабилен и причины его весьма основательны. Во-вторых, значительные инвестиции и высокий уровень производительности способствуют дальнейшему росту потенциала экономики.

Помимо этих факторов Индия имеет еще ряд преимуществ, привлекающих иностранных инвесторов: высокие темпы экономического роста (на уровне 6—7% в год) и макроэкономическая стабильность; высокоразвитый финансовый сектор с широкой банковской сетью и хорошо развитым рынком капитала; емкий рынок (население составляет свыше 1,1 млрд чел., причем 63,3% населения находится в возрасте 15—64 года)⁶; наличие природных ресурсов, богатая минеральная база, самообеспечение в сфере сельского хозяйства; наличие многочисленного высококвалифицированного управленческого и консультирующего персонала; стабильная демократическая система, существующая уже более 50 лет со времени достижения независимости; использование английского языка в коммерции и управлении; развитая промышленная база; достаточно конкурентоспособный частный сектор; высокоразвитая инфраструктура НИОКР (учебные заведения и учреждения, занимающиеся технологическими, инженерными и управленческими исследованиями, соответствуют мировым стандартам); сильная и независимая судебная система.

С точки зрения международного сотрудничества Индия является членом Многостороннего инвестиционного гарантийного агентства (МИГА). Она заключила двусторонние соглашения по продвижению и защите инвестиций со многими странами, также были подписаны двусторонние конвенции об избежании двойного налогообложения с несколькими странами. Индийская экономика может стать идеальными воротами для выхода на более емкий рынок Ассоциации регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК)⁷ с учетом создания южноазиатской зоны свободной торговли (ЗСТЮА) в 2001 г. В результате в 2004—2005 гг. Индия вошла в десятку крупнейших получателей ПИИ среди стран Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии⁸.

⁴ ЮНКТАД (англ. UNCTAD, United Nations Conference for Trading and Development) — Конференция ООН по торговле и развитию.

⁵ World Investment Report 2008 // UNCTAD. 2008. P. 34.

⁶ The World Factbook // CIA website. URL: <https://www.cia.gov/> (дата обращения: 20.10.2008).

⁷ СААРК — англ. South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC).

⁸ World Investment Report 2006 // UNCTAD. 2006. P. 51.

Важно отметить, что Индия является составным звеном группы БРИК⁹, в которую на сегодняшний день входят самые экономически перспективные в мире страны, представляющие собой новый крупнейший рынок сбыта. Экономики этих стран, наряду с США, будут являться наиболее привлекательными для ПИИ в 2008—2010 гг., согласно оценкам ЮНКТАД¹⁰. В этих странах бурно развиваются промышленность, сфера услуг, современные телекоммуникации, что позволяет им активно привлекать иностранные инвестиции, в том числе прямые.

Совокупность факторов, положительно воздействующих на приток преимущественно прямых иностранных инвестиций в Индию, имеет тенденцию к дальнейшему развитию. Так, например, индийское правительство планирует пересмотреть ограничения для иностранных инвесторов в банковской сфере.

Несмотря на улучшение инвестиционного климата, поток ПИИ в экономику Индии составляет 0,8% от мирового объема ПИИ и лишь 3% ПИИ в развивающиеся страны. Существует целый ряд факторов, сдерживающих приток капиталов иностранных инвесторов. Основными проблемами по-прежнему остаются недостаточно развитая инфраструктура, устаревшее трудовое законодательство, проблемы государственного управления и низкая квалификация местного персонала. Неразвитость железнодорожной и автомобильной инфраструктуры, низкий уровень качества и обслуживания на существующих транспортных магистралях ограничивают возможности перемещения товаров внутри страны и препятствуют использованию Индии как полноценного транзитного пути.

Проблема трудового законодательства влечет за собой трудности в работе с персоналом. Трудовая деятельность граждан в Индии регламентируется более чем 10 законодательными актами, большинство из которых были приняты в первой половине XX в. Действующие законы устарели и не способны эффективно регулировать трудовые отношения в современной экономической системе.

Приток ПИИ в индийскую экономику в 2007 г. составил 22,9 млрд долл. против 19,7 млрд долл. в 2006 г.¹¹ За годы реформ, т.е. с 1991 по 2008 г., общая сумма ПИИ достигла 74,3 млрд долл.¹²

⁹ Термин БРИК был впервые предложен в 2001 г. экономистом американского инвестиционного банка «Goldman Sachs» Джимом О'Нейлом, который объединил страны в одну группу по признакам экспортной ориентированности их экономики и по весьма значительным темпам роста. БРИК — это аббревиатура, обозначающая рынки Бразилии, России, Индии и Китая, т.е. государств, которые к 2050 г., согласно прогнозу «Dreaming With BRICs: The Path to 2050», должны обогнать по темпам экономического роста большинство развитых стран мира и встать в один ряд с нынешними лидерами — США и Японией. В этой связи предполагается, что экономика Индии в период с 2015 по 2032 г. должна превзойти по данному показателю сначала экономики Италии, Франции, Германии, а затем и Японии.

¹⁰ World Investment Report 2008 // UNCTAD. 2008. P. 34.

¹¹ Ibid. P. 47.

¹² Сайт Министерства коммерции и промышленности Индии. URL: <http://www.dipp.nic.in> (дата обращения: 25.12.2008).

Среди мероприятий правительства Индии, проводимых в течение последних 15 лет, имеющих положительное влияние на процесс притока иностранных инвестиций, можно выделить следующие. В 1999 г. был принят «Закон о валютном регулировании», разрешающий репатриации инвестированного капитала и перевод за границу любого количества иностранной валюты, полученной в качестве прибыли от деятельности иностранной компании в Индии.

В первой половине 2006 г. были сняты ограничения на участие иностранного капитала в розничной торговле товарами под единым брендом¹³. Снятие ограничений позволяет открывать собственные магазины таким международным компаниям, как «Nike», «Reebok», «Louis Vuitton», «Channel» и др.

В 2005/06 финансовом году принято решение о повышении верхнего предела участия ПИИ в индийских компаниях телекоммуникационной отрасли и связи (с 49 до 74%) и до 100% — в секторе строительства объектов недвижимости. До 100% ПИИ разрешены в индийские периодические издания и журналы, публикующие научную, техническую и специальную информацию. Иностранным банкам предоставлено право приобретать в автоматическом режиме до 74% собственного капитала частных индийских банков¹⁴.

Инвестиционная стратегия Индии впервые была сформулирована в «Акте о промышленной политике» в 1956 г. и в дальнейшем получила развитие в аналогичном документе в 1991 г. Согласно указанным актам, для каждого сектора индийской экономики установлены предельные уровни и условия допуска иностранных инвестиций в соответствующие сферы экономики. При этом определены механизмы иностранного инвестирования в хозяйственный комплекс Индии. Это либо автоматическое разрешение центрального банка страны — Резервного банка Индии (РБИ), либо предварительное одобрение по решению Совета по содействию иностранному инвестированию или Секретариата по поддержке промышленности.

Приоритетными отраслями индийской экономики являются энергетика, инфраструктурные проекты, машиностроение, информационные технологии, нефтегазовые и нефтехимические комплексы страны, фармацевтика, а также другие отрасли, продукция которых востребована на местном рынке и может быть экспортирована.

Автоматическое одобрение получают вложения в такие отрасли, как добыча полезных ископаемых, производство медицинского и лабораторного оборудования, строительство, курьерские услуги, энергетика (кроме атомной), производство алкогольной продукции, оптовая торговля. Размер ПИИ в такие отрасли не должен превышать 74%. Для других же отраслей и производств (производ-

¹³ World Investment Report 2006 // UNCTAD. 2006. P. 58.

¹⁴ Ibid. P. 58.

ство шерсти и шелка, основных химических продуктов, здравоохранение и медицинские услуги и др.) этот размер составляет 51%¹⁵.

К секторам экономики, закрытым для любых форм иностранных инвестиций, относятся: атомная энергетика, лотерейный и игровой бизнес, розничная торговля (за исключением торговли под единым брендом).

Таблица 1

ПИИ в экономику Индии, млн долл.

Годы Страны	2004—2005	2005—2006	2006—2007	2007—2008	2008—2009
Маврикий	1129	2570	6 363	11 096	7014
Сингапур	184	275	578	3073	1751
США	669	502	856	1089	1229
Великобритания	101	266	1878	1176	695
Нидерланды	267	76	644	695	714
Япония	126	208	85	815	198
Германия	145	303	120	514	522
Кипр	3	70	58	834	514
Франция	117	18	117	135	284
ОАЭ	—	49	260	258	176
Совокупный приток ПИИ	3754	5546	15 726	24 579	17 211

Источник: Сайт Министерства коммерции и промышленности Индии. URL: <http://www.dipp.nic.in/> (дата обращения: 25.03.2009).

Согласно данным табл. 1, крупнейшим прямым иностранным инвестором в индийскую экономику в последние годы является Маврикий¹⁶. За ним следуют США и Великобритания.

¹⁵ Портал информационной поддержки ВЭД. URL: <http://www.vneshmarket.ru/> (дата обращения 04.12.2008).

¹⁶ Маврикий ныне представляет собой офшорную зону, которую используют многие иностранные компании, заинтересованные в льготном налогообложении. Налог с доходов капитала для иностранных инвесторов, зарегистрированных на Маврикии, составляет всего 5%. По согласованию с правительством Маврикия, в Индии этот налог установлен на уровне 2—3%, в зависимости от объема инвестиций для инвесторов, желающих вкладывать капитал через Маврикий в развитие индийской экономики. В самой же Индии налог с доходов капитала составляет около 20%.

Связь Индии с этой страной имеет давние традиции. 70% населения Маврикия — выходцы из Индии. Инвестиционное сотрудничество между этими странами началось еще в 1983 г. с момента подписания соглашения об избежании двойного налогообложения.

На протяжении последних лет основными инвесторами Индии являются ближайшие соседи (34% притока ПИИ в страну исходит от инвесторов — выходцев из Азии). В ближайшем будущем страна будет привлекать капиталы таких крупнейших ТНК, как «IBM», «General Motors» и «Nokia». Индия также стоит первой в списке стран, куда глобальные инвесторы готовы направить свои капиталы (у 36% таких инвесторов сложилось положительное представление об изменениях в стране по сравнению с предыдущим годом).

Таблица 2

Отраслевая структура ПИИ в экономику Индии, млн долл.

Годы Отрасли	2004—2005	2005—2006	2006—2007	2007—2008	2008—2009
Сектор услуг	444	543	4664	6615	2576
Программное обеспечение	539	1375	2614	1410	1400
Телекоммуникации	125	624	478	1 261	1954
Строительство	152	151	985	1 743	1722
Автомобилестроение	122	143	276	675	606
Металлургия	182	147	173	1177	790
Химическое производство	198	390	205	229	427
Фармацевтика	292	172	215	334	—

Источник: Сайт Министерства коммерции и промышленности Индии. URL: <http://www.dipp.nic.in/> (дата обращения: 25.03.2009).

Как следует из табл. 2, отраслевая структура ПИИ характеризуется опережающим ростом вложений в сектор услуг. В период с 2004 по 2008 г. вложения в эту отрасль увеличились в 12 раз. Индия продолжает привлекать инвесторов в промышленные сектора с высокой добавленной стоимостью, особенно в сектор финансовых услуг и информационных технологий (ИТ).

С точки зрения регионального размещения ПИИ следует отметить преимущественную ориентацию иностранных инвесторов на наиболее экономически значимые города Индии. Именно здесь

имеется наиболее развитая и разветвленная инфраструктура, позволяющая с наименьшими издержками импортировать сырье и другие компоненты производства и экспортировать готовую продукцию. В этих городах также сосредоточена основная масса крупных и средних промышленных предприятий Индии, имеются квалифицированные инженерно-технические кадры и дешевая рабочая сила. Транснациональные корпорации, выходя на рынок Индии, стремятся получить прибыль за счет роста производительности в таких областях экономики, как ИТ и аутсорсинг бизнес-процессов. Основными центрами, предоставляющими такие услуги, являются Бангалор, Мумбаи и Дели. Кроме того, Индия стремится привлечь разнообразные инвестиции и в другие сектора.

Согласно данным исследования консалтинговой компании «А.Т. Kearney»¹⁷, в 2007 г. Индия, так же как и в предыдущем году, сохранила второе место в «Индексе доверия 2007» прямых иностранных инвесторов, опередив по этому показателю США.

Помимо второго места в «Индексе доверия 2007» Индия занимает второе место и среди стран, куда инвесторы из развитых и развивающихся стран намерены вложить свои капиталы впервые. Европейские инвесторы ставят Индию на первое место, азиатские и северо-американские инвесторы отдают ей второе и третье места соответственно.

Решающую роль в превращении Индии в крупного получателя иностранных инвестиций в мире сыграло создание благоприятного инвестиционного климата. Как следует из краткого предшествующего обзора, этот климат создавался не только исторически обусловленными сравнительными преимуществами страны, такими как обширный внутренний рынок и дешевый труд, но и целенаправленной политикой государства. Индийский опыт показывает, что решающую роль в этом процессе играют такие важнейшие факторы, как наличие единой долговременной стратегии, комплексно определяющей конкретные установки и ориентиры устойчивого социально-экономического развития; преемственность политического курса и стабильность общей социально-политической ситуации в стране; открытость внешнему миру при твердом отстаивании стратегических и особенно перспективных национальных интересов; создание детально проработанной и прозрачной институциональной и нормативной среды; проведение все более глубоких рыночных реформ во всех сферах социально-экономического развития.

Индия играет ведущую роль в южноазиатской системе государств. За годы независимости экономический потенциал Индии

¹⁷ The 2007 A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index // A.T. Kearney website. URL: <http://www.atkearney.com/> (дата обращения: 20.01.2008).

значительно вырос. Произошли коренные изменения в структуре ее хозяйства. Но, несмотря на очевидные успехи Индии в привлечении иностранного капитала, внушительные и постоянно растущие масштабы иностранного предпринимательства, существует целый ряд проблем (среди них социальные конфликты, бюрократия, коррупция, протекционизм, слабо развитая производственная инфраструктура), побуждающих руководство страны к постоянному совершенствованию национального инвестиционного климата, поддержанию и развитию интереса иностранных инвесторов к индийской экономике.

В заключение необходимо отметить, что Индия является не только получателем ПИИ, но и крупнейшим донором ПИИ среди стран Южной Азии. Так, по данным ЮНКТАД, объем индийских ПИИ в 2007 г. составил 13,6 млрд долл., или почти 96% всех ПИИ из данного региона. Свои капиталы Индия направляет как в развитые, так и развивающиеся страны, причем преимущественно в фармацевтику, добывающую промышленность, информационные технологии и другие бизнес-сферы. Основной формой прямых капиталовложений индийских фирм являются трансграничные слияния и поглощения, объем сделок которых вырос в 4,6 раза в 2007 г. Главные отрасли промышленности, в которых заключается львиная доля сделок, — это сталелитейная, горная, энергетика, недвижимость и строительство. Растущему объему ПИИ из Индии способствовали возросшие корпоративные резервы, высокая доходность и дальнейшая политика правительства¹⁸.

По прогнозам международных экспертов, экономическое развитие Индии и роль ПИИ в ее структуре будут, несомненно, иметь тенденцию к дальнейшему расширению при условии сохранения нынешнего этапа социально-экономического и политического развития страны.

Список литературы

- «Ведение бизнеса 2008»: Докл. Всемирного банка и IFC // Интернет-проект «Doing Business». URL: <http://russian.doingbusiness.org/>.
Портал информационной поддержки ВЭД. URL: <http://www.vneshmarket.ru/>.
Сайт Министерства коммерции и промышленности Индии. URL: <http://www.dipp.nic.in>.
RBI Bulletin. 2008. May.
The World Factbook // CIA website. URL: <https://www.cia.gov/>.
The 2007 A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index // A.T. Kearney website. URL: <http://www.atkearney.com/>.
World Investment Report 2008 // UNCTAD. 2008.
World Investment Report 2006 // UNCTAD. 2006.

¹⁸ World Investment Report 2008 // UNCTAD. 2008. P. 50.

Е.М. Песенникова¹,

аспирантка кафедры экономики зарубежных стран и внешнеэкономических
связей МГУ имени М.В. Ломоносова

**МЕЖДУНАРОДНОЕ НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
В БИЗНЕСЕ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ:
ТЕНДЕНЦИИ И РИСКИ**

В свете событий мирового финансового кризиса, охватившего сегодня практически все страны мира, становится особенно заметна роль мировых финансов как связующего элемента для всех участников рынка, а также вызванная финансовым кризисом необходимость сокращения затрат компаний.

В данной статье представлены теоретические и практические аспекты международного налогового планирования, а также опыт участников данного процесса. Обозначены налоговые риски, с которыми могут столкнуться российские компании в своей «слепой» погоне за минимизацией налоговых платежей.

Статья представляет большой научный и практический интерес для тех, кто интересуется вопросами международного налогового планирования.

Ключевые слова: налоги, планирование, риски, международное движение капитала, Кипр, соглашения об избежании двойного налогообложения.

Considering today's situation when a number of world's greatest economies suffer from the financial crunch, the role of global finances could not be understated. Financial flows are the connecting tool for all participants of the global market demonstrating an unbelievable ability of the global economy to transfer the processes arising in one country to other markets. In this regard, currently the companies operating on these markets strongly feel the necessity to struggle with the crisis and first of all — to optimize the business structure and decrease their costs.

This article presents not only the theoretical basis of such a process but also provides a practical experience of Russian companies dealing with international business. The author described a process of international tax planning and pointed out those main tax risks that are an inherent part of this process.

The article should be interesting for those who are dealing with international tax planning.

Key words: taxes, tax planning, risks, international capital flows, Cyprus, double tax treaties.

¹ Песенникова Екатерина Михайловна, тел.: 8 (915) 371-90-65; e-mail: e_pesennikova@mail.ru.

Сегодня вопросы международного налогового планирования приобретают все большее значение в силу интенсификации процессов, развивающихся в настоящее время в мировой экономике и связанных с международной миграцией капитала. Особую актуальность приобрели эти вопросы в свете событий мирового финансового кризиса, охватившего практически все страны мира. Если еще недавно превалирующая роль в мировой экономике принадлежала обмену товарами и услугами, то сегодня прямые финансовые связи между компаниями разных стран становятся определяющим фактором развития системы мирового хозяйства.

В результате капитал можно легко и свободно перемещать из одного государства в другое в поисках наиболее благоприятных условий для его применения и достижения максимальной прибыли, что вызывает необходимость учитывать влияние достаточно большого количества факторов, в том числе налогового. Учет данного фактора приобретает важнейшее значение, так как в конечном счете именно налоговое планирование позволяет сделать выбор между разными вариантами и методами осуществления деятельности и размещения активов, а главное — обеспечить достижение более низкого уровня налоговых затрат.

В этой связи в экономической литературе в работах ведущих российских² и зарубежных ученых³ широкое освещение получили вопросы международного налогового планирования при ведении внешнеэкономической деятельности, конкретных практических ситуациях, создании корпоративных структур.

Если обратиться к определениям понятия «международное налоговое планирование» (далее МНП), то, несмотря на многообразие формулировок, общий смысл термина можно свести к следующему: это активные действия налогоплательщика по уменьшению налоговых платежей. Как правило, налоговое планирование предполагает увеличение финансовых результатов при экономии налоговых расходов, а также решает задачу не допустить большей динамики роста налоговых платежей по сравнению с динамикой роста выручки предприятия. При планировании налогов могут решаться

² *Погорлецкий А.И.* Принципы международного налогообложения и международного налогового планирования. СПб., 2008; *Шевчук Д.* Офшоры: инструменты налогового планирования: Пособие. М., 2008; *Кашин В.А.* Налоговые соглашения России. Международное налоговое планирование для предприятий. М., 1998; *Погорлецкий А.И.* Налоговое планирование внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие. СПб., 2006.

³ *Arnold J.* Do Tax Structures Affect Aggregate Economic Growth? Empirical Evidence from a Panel of OECD Countries // Organization for Economic and Development Cooperation: website. URL: <http://www.oecd.org> (дата обращения: 14.10.2008).

и иные финансовые проблемы, далекие от простой минимизации платежей: формирование в отчетном периоде прибыли для привлечения новых кредитов и инвесторов, работа по предотвращению чрезвычайно большого, по сравнению с обычным уровнем, налогообложения вследствие ошибок в оформлении сделок⁴.

Таким образом, в отличие от общего мнения, планирование налогов — это не только и не столько вопрос уклонения от налогообложения, сколько легитимный механизм, представляющий собой одну из ключевых задач бизнеса, направленный на сокращение затрат и достигаемый путем построения эффективной корпоративной структуры.

Учитывая условия финансового кризиса, вопрос экономии на затратах (в том числе налоговых) становится особенно важным для мирового бизнеса. Не являются исключением в данной ситуации и российские корпорации. Актуальность приобретает понимание механизмов системы МНП и связанных с ними рисков. В рамках статьи мы постараемся рассмотреть те ключевые риски, с которыми может столкнуться российский бизнес при введении в структуру зарубежных элементов. Для начала же кратко охарактеризуем, о каких выгодах от использования зарубежных структур может идти речь.

В современном мире трудно представить себе хотя бы одну крупную транснациональную компанию (ТНК), которая бы не использовала возможности снижения затрат для увеличения своей чистой прибыли. Уже давно многие производители из развитых западных стран, такие, как «General Motors», «PepsiCo» и «Coca-Cola», переводят свои основные производственные мощности в страны, где рабочая сила дешевле. В этом смысле МНП является методом снижения налоговых затрат. Многие известные компании применяют методы МНП, открывая дочерние предприятия в разных странах с благоприятным налоговым климатом, тем самым оптимизируя налоговое бремя. В данной статье мы остановимся на примере российских бизнес-структур в их взаимодействии с другими юрисдикциями в рамках операций МНП.

Как правило, регулирование налоговой нагрузки в рамках международных структур достигается путем выстраивания вертикально интегрированной цепочки компаний, консолидированной под единым холдингом, и за счет репатриации определенной доли прибыли из стран, где осуществляется операционная деятельность (в нашем случае, из России), в зарубежные юрисдикции с более благоприят-

⁴ Википедия: интернет-сайт. URL: <http://www.ru.wikipedia.org> (дата обращения: 11.09.2008).

ным режимом налогообложения. Совокупная налоговая эффективность таких структур определяется общей суммой налогов, уплачиваемых при распределении доходов от операционного уровня до уровня холдинговой компании.

По ряду параметров юридического и налогового характера (таких, как возможность аккумулирования средств на счетах зарубежных компаний, отсутствие местных налогов и налога у источника выплаты) распространенной практикой является учреждение холдинговых компаний в низконалоговых юрисдикциях (например, на Британских Виргинских островах). Однако в России в этом случае доходы, распределяемые напрямую от операционного российского уровня к холдинговому, подлежали бы обложению налогом у источника (15—20% в РФ), что существенно снижает налоговую эффективность.

В этой связи на практике между операционным и холдинговым звеньями обычно создается промежуточное инвестиционно-финансовое звено, которое формируют компании, учреждаемые в юрисдикциях с общим режимом налогообложения, но со следующими особенностями:

- наличие соглашений об избежании двойного налогообложения со странами, где осуществляется операционная деятельность (в нашем случае с РФ);
- благоприятный режим налогообложения репатрируемых с операционного уровня доходов;
- отсутствие налога у источника при дальнейшей репатриации в холдинговую компанию.

Возникает закономерный вопрос, какие юрисдикции отвечают указанным требованиям, можно ли, создав компанию в этих юрисдикциях, решить все или хотя бы большинство налоговых задач?

В ответ на этот вопрос представляется интересным проанализировать следующие данные Федеральной службы государственной статистики: согласно приведенной таблице, объем иностранных инвестиций в экономику России за 2004—2007 гг. составил более 67 млрд долл. США в год. Несмотря на присутствие в таблице таких развитых стран, как США, Германия, Великобритания, Кипр, согласно статистике, находится в тройке крупнейших инвесторов в российскую экономику. Поэтому небезынтересно рассмотреть причины столь обширных инвестиционных потоков, приходящих в российскую экономику с Кипра, уделив особое внимание использованию данной юрисдикции в целях МНП.

Таблица

**Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов
в экономику РФ за 2004—2007 гг. (млрд долл. США)**

Страны \ Годы	2004	2005	2006	2007
Люксембург	20,8	25,8	10,7	9,5
Великобритания	17,3	16,0	12,7	21,8
Кипр	13,5	9,5	17,9	17,1
Нидерланды	12,6	16,6	12,0	15,5
Германия	4,3	5,6	9,1	4,2
Франция	5,8	2,7	5,5	5,5
США	4,6	2,9	3,0	2,3
Швейцария	3,8	3,8	3,7	4,4
Британские Виргинские острова	2,0	2,3	3,7	1,8

Источник: Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 20.01.2008).

Учитывая незначительные масштабы экономики Кипра, становится очевидным, что самостоятельно он вряд ли способен обеспечить такой объем инвестиций. В чем же секрет?

Министр финансов Алексей Кудрин еще в октябре 2004 г. сказал: «Что касается притока капитала, то иногда он представляет собой возврат капитала российского происхождения. Часто говорят, что Кипр, который по величине является вторым инвестором в Россию, является основным источником этих инвестиций, но мое мнение, что Кипр используется всеми компаниями других стран для прихода в Россию». Сомнения в истинности «кипрской» природы таких инвестиций высказывались и позднее ведущими финансовыми аналитическими изданиями⁵. Иными словами, Кипр — это та самая «идеальная» юрисдикция, наделенная необходимыми параметрами, делающими ее привлекательной как для возврата собственных российских средств обратно в экономику, так и для привлечения инвесторов.

Кроме Кипра российскими бизнес-структурами и иностранными инвесторами для регулирования эффективной налоговой нагрузки также широко используются Люксембург (особенно в вопросах финансирования), Нидерланды, Австрия (в последние годы интерес

⁵ Рост иностранных инвестиций в Россию продолжается // Информационная группа Finam.ru [электронный ресурс]. 2007. URL: <http://www.finam.ru/analysis/forecasts00891/default.asp> (дата обращения: 10.12.2008).

к этой юрисдикции возрос). Но в сравнении с данными юрисдикциями налоговое законодательство Кипра является чуть более привлекательным (отсутствие налогов у источника выплаты, отсутствие обложения операций с ценными бумагами, невысокая ставка корпоративного налога), что и предопределяет его положение как эффективной зоны МНП.

Вместе с тем, если в течение многих лет в рамках налогового планирования бизнес задумывался исключительно о минимизации налогов, не принимая во внимание экономические аспекты, то сегодня все больший интерес вызывает экономика бизнеса, определяющая выбор той или иной страны в качестве элемента зарубежной «надстройки». Связан этот факт как с изменением в российском законодательстве и повышением квалификации налоговых органов, так и с развитием самого бизнеса.

Наличие в структуре бизнеса зарубежной части прежде всего должно быть продиктовано потребностями самого бизнеса. Среди причин, обосновывающих присутствие зарубежной части, как правило, выделяют: привлечение иностранных инвесторов в бизнес (портфельных и стратегических), необходимость заемного финансирования от иностранных банков, выход на IPO⁶, расширение деятельности на зарубежных рынках и т.д.

Теперь следует поговорить о рисках, которые может повлечь за собой введение в структуру группы зарубежных компаний в отсутствие правильного структурирования бизнеса.

**Риск оспаривания применения налоговых льгот,
предоставляемых Международными соглашениями
об избежании двойного налогообложения**

Любое государство обладает правом взимать налоги на своей территории в соответствии с национальным законодательством, которое распространяется и на иностранные организации.

Иными словами, если резидент одной страны получает доходы из источников, расположенных в другой стране, или владеет недвижимым имуществом в другой стране, то такой резидент (или доход) рассматривается законодательством в качестве налогоплательщика (объекта налогообложения) одновременно в обеих странах.

Например, проценты по займу, выданному кипрской компанией в пользу российской, признаются доходом этой кипрской компании от источников в РФ и подлежат обложению в РФ в соответствии с положениями Налогового кодекса РФ⁷ (НК РФ). Но эти доходы

⁶ IPO — Initial Public Offering (первичное публичное предложение).

⁷ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): от 05.08.2000 № 117-ФЗ: (принят ГД ФС РФ 19.07.2000): (ред. от 14.03.2009.) : (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.04.2009) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. М., 2009. Ст. 309, п. 1, пп. 3.

могут также являться объектом налогообложения на Кипре. Налог в этом случае уплачивается дважды: в стране — источнике и в стране — получателе дохода.

Именно для таких ситуаций были разработаны Международные соглашения об избежании двойного налогообложения (далее Соглашения, Соглашение). Соглашения определяют правила, разграничивающие права каждого из государств по обложению налогами определенных видов доходов.

Конституция РФ рассматривает международные договоры как часть правовой системы Российской Федерации. Нормы, изложенные в таких договорах, превалируют над внутренним российским законодательством.

Вместе с тем, учитывая преимущества Соглашений, у многих компаний возникает желание использовать их с тем, чтобы неправомерно снижать (а иногда и полностью избегать) налогообложение.

Например, процентные выплаты резидентов РФ в пользу кипрских компаний, не имеющих присутствия в РФ, подлежат обложению налогом на доходы у источника в РФ по ставке 20%⁸. А в соответствии с положениями Соглашения РФ с Республикой Кипр этот вид освобожден от налогов в РФ, а облагается налогом исключительно на Кипре⁹. Учитывая, что обычный уровень налогообложения на Кипре может быть существенно ниже, чем в РФ (24% ставки корпоративного налога в РФ против 10% на Кипре), возникает желание использовать Соглашение для существенного снижения налогового бремени.

Вместе с тем идея заключения Соглашений — это не столько предоставление пониженного налогового бремени на определенные виды дохода, сколько стимулирование совместных инвестиций странами — участниками Соглашений.

Поэтому для применения Соглашений компания должна подтвердить, что она является резидентом указанного иностранного государства и имеет фактическое право на данный вид дохода, т.е. является его бенефициарным владельцем¹⁰. Иными словами, компания реально осуществляет деятельность и определяет «экономическую судьбу» полученного дохода, а не используется лишь для уклонения от налогов.

Это означает, что могут быть оспорены (и такая практика уже есть) столь популярные структуры, в рамках которых вся деятельность группы компаний сосредоточена в России, в то время как, скажем, на Кипре, создана лишь «пустая» (т.е. не имеющая персона-

⁸ Там же. Ст. 284, п. 2, пп. 1.

⁹ Соглашение об избежании двойного налогообложения между Российской Федерацией и Республикой Кипр от 05.12.1998 г., ст. 11.

¹⁰ Адресное разъяснение: письмо Минфина России от 21.04.2006 №03-08-02 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. М., 2006.

ла) компания, и вся российская операционная прибыль различными способами репатрируется на Кипр с применением пониженных ставок Соглашения. В такой ситуации налоги будут исчислены исходя из внутренних российских ставок.

Итак, для успешного применения Соглашения, с одной стороны, компании должны быть налоговыми резидентами в государстве — месте регистрации, а с другой — иметь присутствие и функционирующий офис в иностранной юрисдикции и являться бенефициарным получателем дохода.

Риск образования зарубежными компаниями постоянного представительства для налоговых целей в РФ

Еще одним риском, с которым могут столкнуться группы компаний, создающие зарубежную «надстройку», — это образование постоянного представительства в России иностранных компаний группы, если фактическое управление ими осуществляется из России. Следствием реализации данного риска может стать доначисление налогов в отношении доходов соответствующих зарубежных компаний по российским правилам.

Поясним, о чем идет речь. По НК РФ плательщиками налога на прибыль организаций, в частности, признаются иностранные компании, осуществляющие свою деятельность через постоянные представительства. Постоянное представительство иностранной организации в соответствии с главой «Налог на прибыль организаций» НК РФ — фиксированное место деятельности (филиал, представительство, отделение, другое обособленное подразделение), через которое эта организация регулярно ведет бизнес в РФ.

Следует отметить, что порядок налогообложения иностранных организаций, образующих постоянное представительство, аналогичен налогообложению российских организаций, т.е. прибылью признаются полученные представительством доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов.

Таким образом, если реальное управление зарубежными компаниями происходит из России, а зарубежная «надстройка» группы — это «пустые» компании, велик риск образования зарубежными компаниями постоянного представительства в РФ.

Исходя из практики последних лет, «реальным управлением» может считаться: согласование существенных условий контрактов, принятие решений иностранными компаниями на базе инструкций из РФ, принятие решений непосредственно российскими сотрудниками в РФ и т.д. Поэтому группам в очередной раз предлагается задуматься о необходимости в зарубежной надстройке, и если такая необходимость присутствует, подумать о возможностях снижения рисков.

Подходы к снижению риска бенефициарного владения и постоянного представительства

Правильное структурирование управления в группе означает обеспечение возможности принятия решений в отношении бизнеса на всех уровнях структуры (рис. 1).

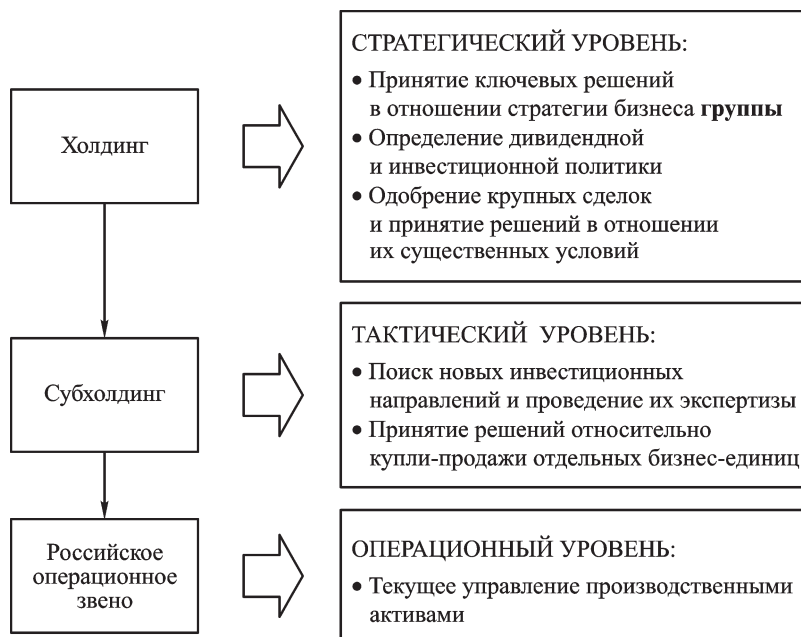


Рис. 1. Структурирование управления в группе

Источник: Разработано автором на основе анализа бизнес-структуры ряда российских компаний (информация с сайта Федеральной антимонопольной службы. URL: www.fas.gov.ru).

В зависимости от юрисдикции каждой компании и ее функциональной роли необходимо детально изучать вопрос резидентства в данной юрисдикции.

Так, в отношении Кипра компания является налоговым резидентом, если ее управление и контроль осуществляется на территории Кипра. С практической точки зрения это значит, что стратегические решения должны приниматься на Кипре, т.е. большинство в совете директоров — резиденты Кипра, или совет директоров компании проводится на Кипре.

Иными словами, на уровне каждой зарубежной компании нужно решить проблему выполнения ее функционального значения в группе. Для этого компании требуются как минимум секретарь, директор и действующий офис.

Учитывая, что по законодательству большинства иностранных государств директором компании может быть и третье лицо, во многих юрисдикциях получил распространение такой вид оказания услуг, как предоставление номинального директора. Эти услуги, с одной стороны, могут быть достаточно удобны, поскольку не требуют значительных затрат, с другой же — в случае найма внешнего директора актуальной проблемой становится контроль за его деятельностью со стороны акционеров группы. Также использование номинальных директоров всегда несет значительный риск образования постоянного представительства зарубежных компаний в России. В этой связи ключевым моментом становится проблема совмещения «удобства» с точки зрения операционной деятельности группы и минимизации указанных налоговых рисков (рис. 2).

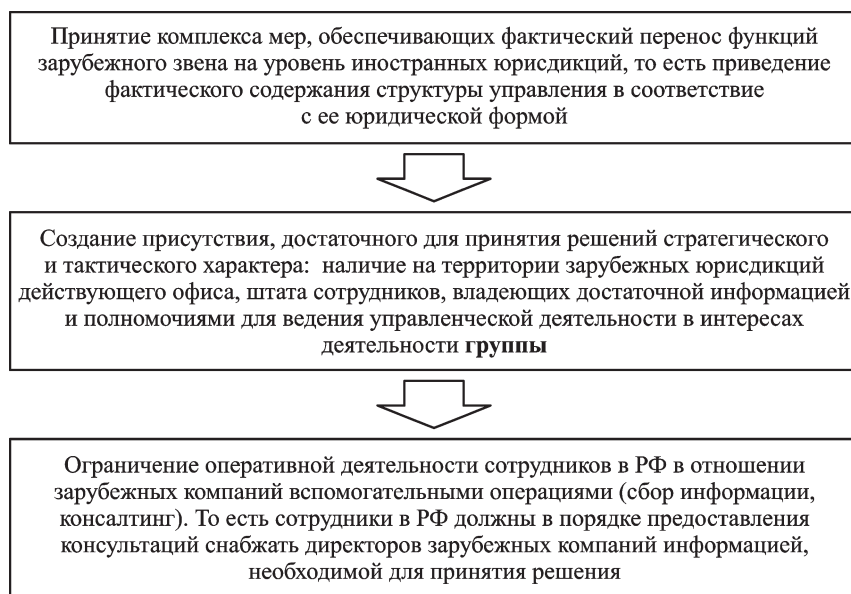


Рис. 2. Подход к снижению риска образования постоянного представительства

Источник: Разработано автором на основе анализа НК РФ, разъяснений Министерства финансов РФ и бизнес-практики.

Риск применения концепции необоснованной налоговой выгоды

В последнее время при проведении проверок налоговые органы уделяют все больше внимания фактической сущности совершаемых налогоплательщиками операций, в частности в тех ситуациях, когда используемая налогоплательщиком трактовка сделок для целей налогового учета позволяет достичь налоговой экономии.

Поэтому при рассмотрении в арбитражных судах налоговых споров сформировалось понятие так называемой «необоснованной налоговой выгоды». Однако в российском законодательстве о налогах и сборах не содержится прямых положений, регулирующих вопросы налоговой экономии.

В целях достижения единообразия судебной практики в этом отношении в октябре 2006 г. Пленумом ВАС РФ было принято постановление № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» (далее Постановление), в котором дано определение налоговой выгоды, а также указаны признаки, когда она может быть признана необоснованной.

Под налоговой выгодой понимается уменьшение налоговой обязанности вследствие уменьшения налоговой базы, получения налогового вычета, налоговой льготы и иных причин.

Налоговая выгода может быть признана необоснованной, если налогоплательщик, в частности, учитывает для целей налогообложения операции, не соответствующие их действительному экономическому смыслу, и/или учитывает операции, не обусловленные разумными экономическими или иными причинами/деловыми целями (Постановление, п. 3—4).

И главное — достижение налоговой выгоды не может рассматриваться в качестве самостоятельной деловой цели (Постановление, п. 9).

Исходя из вышеизложенного применение Постановления к корпоративным структурам российских групп с зарубежной «надстройкой» может быть обусловлено тем, что при использовании в «надстройке» компаний, зарегистрированных в юрисдикциях с пониженным налогообложением и/или имеющих с РФ Соглашение, налоговая база может быть значительно уменьшена по сравнению с осуществлением такой операции между двумя российскими компаниями.

Признание налоговой выгоды необоснованной на практике может привести к тому, что налоговые органы будут оценивать объем прав и обязанностей компании исходя из подлинного экономического содержания совершенных операций. В частности, налоговые органы могут принять решение о пересчете налоговых обязательств и доначислении компании неуплаченных сумм налогов, а также штрафов в размере до 40% от неуплаченной суммы налогов¹¹ и пени.

Таким образом, для использования в структуре группы компаний зарубежной «надстройки» каждый ее элемент должен быть обусловлен функционально. Если же основной целью зарубежных

¹¹ Налоговый кодекс Российской Федерации. Ст. 122, п. 3.

элементов является только снижение налогового бремени в группе, то с большой долей вероятности такая структура будет оспорена налоговыми органами.

В современных условиях развивающегося финансового кризиса компании все больше сосредотачивают свое внимание на оптимизации и сокращении затрат, в том числе налоговых. И хотя построение корпоративной структуры с использованием зарубежных компаний может привести к значительной налоговой экономии, следует помнить, что простое следование за налоговой выгодой часто приводит к реализации указанных выше налоговых рисков, которые в состоянии полностью ликвидировать возможный налоговый эффект.

Список литературы

- Википедия: интернет-сайт. URL: www.ru.wikipedia.org.
- Кашин В.А. Налоговые соглашения России. Международное налоговое планирование для предприятий. М., 1998.
- Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): от 05.08.2000 № 117-ФЗ; (принят ГД ФС РФ 19.07.2000): (ред. от 14.03.2009.): (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.04.2009) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. М., 2009.
- Письмо Минфина России от 21.04.2006 № 03-08-02 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. М., 2006.
- Погорлецкий А.И. Принципы международного налогообложения и международного налогового планирования. СПб., 2008.
- Погорлецкий А.И. Налоговое планирование внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие. СПб., 2006.
- Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды».
- Рост иностранных инвестиций в Россию продолжается // Информационная группа Finam.ru [электронный ресурс]. 2007. URL: <http://www.finam.ru/analysis/forecasts00891/default.asp>.
- Соглашение об избежании двойного налогообложения между Российской Федерацией и Республикой Кипр от 05.12.1998 г.
- Шевчук Д. Офшоры: инструменты налогового планирования: Пособие. М., 2008.
- Arnold J. Do Tax Structures Affect Aggregate Economic Growth? Empirical Evidence from a Panel of OECD Countries // Organization for Electronic Co-operation and Development: website. URL: www.oecd.org.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Г.Д. Шутько¹,

аспирант кафедры экономической информатики МГУ имени М.В. Ломоносова, консультант московского представительства компании «Аксенчер ПЛС» (Гибралтар, Великобритания)

«ЗРЕЛОСТЬ» ПРОЦЕССОВ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СЛУЖБЫ ИС

Многие руководители компаний до сих пор не отдают себе отчета в том, зачем им информационные технологии (ИТ) и куда они их приведут; куда и сколько вкладывать; что сделать, чтобы вложения в ИТ приносили прибыль?

Использование популярнейшей модели ITIL в качестве основы позволяет избежать «изобретения колеса» и гарантировать применение лучших образцов организации бизнеса, существующих на сегодняшний день практически без риска неудачи. Наложившая на эту модель идеология «зрелости» процессов службы ИС, выраженная моделью ITIL СММ, позволяет рассматривать развитие службы ИС как эволюционное, что в свою очередь дает возможность задать различные цели службы ИС для каждого уровня развития службы, тем самым позволив ей развиваться органично, без попыток внедрить решения, к которым она еще не готова, и подсказывая путь к удовлетворению требований бизнеса.

Ключевые слова: ITIL, зрелость, процессы, стратегия.

Nowadays it is a common situation that most executives cannot clearly perceive the value of IT and understand the way they are heading. Still the biggest question — when and how invest in IT?

Building company's IT on the basis of widely known and recognized IT Infrastructure Library reduces the risk of "inventing the wheel" but cannot guarantee successful operation of IT function in the company. This can be solved by using IT evolution approach with consideration of process maturity model derived from SW CMMI. The latter gives one the ability to set different objectives for each IT function maturity level, thus providing ground for natural development with gradual achievement of business objectives.

Key words: ITIL, maturity, process, strategy.

Необходимость разработки стратегии ИТ

Предметом рассмотрения данной статьи является стратегия информатизации (далее ИТ-стратегия) коммерческой компании. Анализ стратегии развития информационных технологий с помощью процессного подхода с применением дополнительной характеристики процессов — «зрелости» — приводит к появлению проблемы неоптимальности разрабатываемых стратегий.

¹ Шутько Григорий Дмитриевич, тел.: 8 (916) 700-11-19, e-mail: gregory.shutko@gmail.com.

Под ИТ-стратегией компании мы подразумеваем стратегию, описывающую механизм использования ИТ для получения конкурентных преимуществ, а также то, как ИТ будут поддерживать выполнение бизнес-стратегии компании. Неоптимальность стратегии информатизации выражается в неоптимальном качестве, объеме и соответственно затратах на разрабатываемые на основе стратегии краткосрочный (на 1 год) и долгосрочный (на 3 и более лет) планы развития информационных технологий. Коммерческий тип компании означает включение получения прибыли в список бизнес-целей компании.

Решение на основе использования аппарата анализа «зрелости» процессов службы ИС оптимизирует состав (качество), сроки и затраты, необходимые для реализации планов развития ИТ при сохранении поставленных бизнес-целей.

Процессный подход как вариант решения

Для моделирования процессов службы ИС была выбрана модель ITIL/ITSM², являющаяся стандартом де-факто в области организации деятельности служб ИС европейских компаний и вобравшая в себя лучший практический опыт. В качестве модели «зрелости» процессов ITIL/ITSM выбрана модель ITIL CMM, разработанная на кафедре экономической информатики МГУ им. М.В. Ломоносова³.

Выбранная модель функционирования службы ИС является процессной, т.е. деятельность службы представляется в виде процессов — определенной повторяющейся последовательности действий для достижения результата. Вид деятельности является дискретной составляющей процесса, выполняемой в случае поступления на вход процесса необходимой информации. Каждый процесс характеризуется так называемым «уровнем зрелости» — вероятностью достижения процессом своей цели: чем более «зрелым» является процесс, тем ближе эта вероятность к единице. Если результатом действия процесса является сервис ИТ⁴, то характеристики сервиса ИТ у «незрелого» процесса значительно колеблются, так как плохо контролируются. В среднем значения этих характеристик ниже, чем у «зрелого» процесса.

² Official ITIL website. URL: <http://www.itil-officialsite.com> (дата обращения: 12.10.2008).

³ См.: Овчинников К., Скрипкин К. Оценка уровня зрелости информационных служб российских предприятий. М., 2003.

⁴ Сервис ИТ — решение определенных задач, возникающих в бизнес-процессах и/или проектах данной организации, средствами ИТ. Например, задача организации взаимодействия между сотрудниками компании может быть решена с помощью введения сервиса электронной почты.

«Зрелость» процесса и выгоды от ее учета

Частые случаи разочарования от получаемого результата после внедрения ИС, которые не только не позволяют компании получить конкурентные преимущества, но и могут значительно увеличить затраты компании на ИТ, были рассмотрены в широко известной статье Николаса Карра⁵. Однако его оппоненты справедливо заметили, что эффективность применения ИС напрямую зависит от того:

— как они используются, т.е. как организованы процессы службы ИС;

— насколько качественно было проведено внедрение системы, т.е., как учитывались реальные потребности компании и как были внедрены системы, покрывающие эти потребности.

Другими словами, внедрение ИС должно быть востребовано существующими бизнес-процессами, позволять в полной мере воспользоваться особенностями ведения бизнеса данной организации и лишь после этого создавать конкурентное преимущество благодаря привнесению в бизнес новых функций и возможностей⁶.

Очевидно, понятие «зрелости» напрямую связано с эффективностью (результативностью) процесса с точки зрения предсказуемости получаемого результата и косвенным образом — с содержанием процесса, которое определяет различие в результатах. Так, отсутствие некоторых видов деятельности в процессе не позволяет ему функционировать максимально эффективно, делая процесс менее формализованным, что ведет к большим отклонениям при его осуществлении.

С другой стороны, каждый вид деятельности служит для достижения определенного результата, который используется другими видами деятельности в рамках одного или нескольких процессов. Исследование «зрелости» процессов означает изучение набора видов деятельности для каждого процесса, их взаимосвязей и взаимозависимостей, позволяющее выделить минимально необходимый для достижения целей бизнеса набор видов деятельности («шагов процесса»).

Таким образом, оптимизация планов развития компании достигается с помощью определения целей информатизации и минимально необходимого для их достижения набора задач, соответствующих бизнес-целям компании на данном этапе развития службы ИС.

⁵ Carr N. IT doesn't Matter // Harvard Business Review. 2003. May.

⁶ Согласно модели зрелости службы ИС Нолана-Нортон, развитие информационных технологий в компании представляет собой эволюционный процесс. Nolan, Norton & Co: website. URL: <http://www.nolannorton.com> (дата обращения: 11.09.2008).

Применение методики на практике

Общая логика определения минимально необходимого набора видов деятельности для достижения стратегических целей компании состоит в следующем: первоначальная оценка уровней «зрелости» процессов службы ИС сравнивается с оптимальными уровнями «зрелости» процессов, полученными в результате изучения бизнес-целей компании; из полученной разницы — недостающего набора видов деятельности — формируются портфели ИТ-проектов.

Тем не менее большая зависимость от экспертных оценок требует разработки отдельного, более формализованного подхода к методике в части установления связей между бизнес-целями и ключевыми процессами службы ИС, позволяющими их достичь. В результате дополнительно необходимо:

- разработать четкие описания необходимого набора видов деятельности для всех уровней «зрелости» каждого процесса ИТ-службы, позволяющие проводить оценку первоначальных и оптимальных уровней «зрелости» процесса единообразно;

- ввести в рассмотрение организационную модель функционирования службы ИС в компании, позволяющую осуществлять привязку бизнес-целей компании к процессам службы по формальным признакам.

На практике возможны две ситуации взаимодействия модели «зрелости» процессов службы ИС с ИТ-стратегией организации.

Первая ситуация характерна для действующих предприятий: организационная модель службы ИС выбрана в соответствии с ИТ-стратегией, которая в свою очередь должна удовлетворять требованиям бизнеса. В этом случае выбираются процессы ITIL, позволяющие максимально использовать возможности существующей модели с учетом приоритетов, заложенных в ИТ-стратегию, в то время как модель уровней «зрелости» сервиса позволяет определить оптимальный уровень «зрелости» для каждого выбранного процесса (рис. 1). Если же ИТ-стратегия в организации не была разработана (чаще всего именно так и бывает), то процессы ITIL выбираются в соответствии с приоритетами бизнеса и особенностями существующей модели. В дальнейшем хорошо поставленные операционные процессы могут стать базой для разработки полноценной ИТ-стратегии и предоставить все необходимые метрики процессов.

Вторая ситуация имеет место для нового бизнеса, когда еще существует возможность выбрать организационную модель не только в соответствии с ИТ-стратегией, аккумулировавшей в себе все требования бизнеса касательно ИТ, но и принять во внимание предоставляемые каждой моделью выгоды при внедрении процессов ITIL. Процесс принятия решения изменяется таким образом, чтобы

отдельно осуществить выбор организационной модели с учетом требований ИТ-стратегии и ITIL и затем использовать полученный на выходе набор целевых процессов ITIL для определения оптимальных уровней «зрелости» (рис. 2).

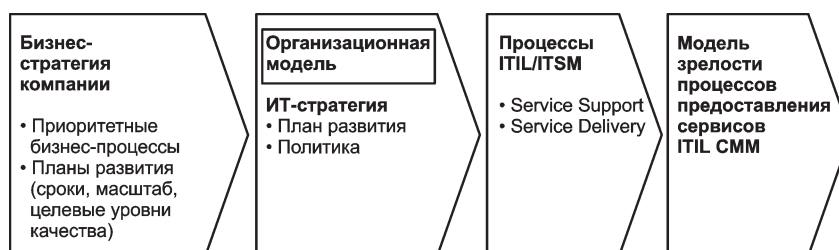


Рис. 1. Описание методики для случая существующего бизнеса

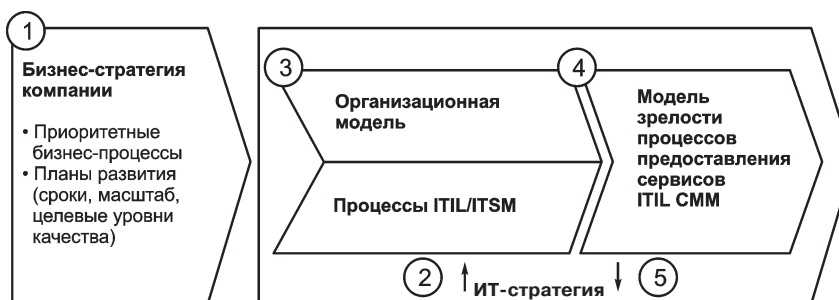


Рис. 2. Описание методики для случая организации нового бизнеса

Если полученные оптимальные уровни «зрелости» не удовлетворяют ИТ-стратегии (шаги 2—5: например, предлагаемые для внедрения уровни «зрелости» выше требуемых стратегией), то следует внести изменения в ИТ-стратегию, чтобы обеспечить правильные требования к организационной модели и процессам ITIL, либо чтобы скорректировать заложенные в стратегии целевые виды деятельности.

Таким образом, решение об оптимальных уровнях «зрелости» принимается руководством компании с использованием понятных ему терминов. Остановимся на шагах методики более подробно.

Оценка уровней «зрелости» в базовом периоде

Наличие прямой взаимосвязи между набором видов деятельности в процессе и его уровнем «зрелости» позволяет проводить оценку текущего состояния методом анкетирования с закрытыми вопросами, которое значительно облегчает проведение исследования

и анализ результатов. Выделение же общих для процессов одного уровня «зрелости» признаков способствует сокращению общего количества вопросов в анкете.

Важность этапа сбора информации о текущем состоянии процессов службы ИС не следует недооценивать. Повторное внедрение существующих видов деятельности, так же как и внедрение видов деятельности, соответствующих высоким уровням «зрелости», при отсутствии видов деятельности предыдущего уровня является неэффективным⁷, что сводит саму идею оптимизации ресурсов компании на «нет».

Выбор взаимосвязанных стратегических целей и оптимальной модели управления службой ИТ

Решение о выборе организационной формы является стратегическим, так как определяет набор конкурентных преимуществ службы ИС и соответствующий им набор приоритетных процессов для внедрения. В свою очередь оптимальный уровень «зрелости» для приоритетных процессов выбирается в соответствии с моделью уровней «зрелости» процессов ITIL/ITSM.

Формализация методики возникает в тот момент, когда мы начинаем рассматривать типовые организационные формы службы ИС компании, которые подобраны таким образом, чтобы максимально покрывать все пространство возможных вариантов для компании. На основе двух ключевых параметров — самостоятельности организационных единиц компании и степени однородности выполняемых ими функций — выделяются четыре основные организационные формы службы ИС: централизованная, децентрализованная, федеративная модели и общий центр обслуживания⁸ (рис. 3). Поскольку в действительности «чистые» организационные формы встречаются редко, любой промежуточный вариант может быть получен комбинацией двух и более «чистых» организационных форм, тогда мы будем иметь дело с соответствующей комбинацией характеристик.

Для каждого из четырех вариантов определяется набор бизнес-характеристик, которые предоставляют конкурентные преимущества компании по сравнению с другими организационными формами. Далее для каждой характеристики определяется соответствующий процесс (набор процессов) ITIL/ITSM, с помощью которого (-ых)

⁷ См. предыдущую ссылку о модели зрелости службы ИС Нолана-Нортон.

⁸ Более подробно о типовых организационных формах см.: Mahoney J. How to Best Position the IT Organization in Your Enterprise. Gartner, 2007; о статистике распространённости организационных форм см.: Young C.M. IT Service Delivery Model Adoption Trends: Advance Report. Gartner, 2007.

данное преимущество наиболее эффективно реализуется. Наконец, на последнем шаге выбираются оптимальные уровни «зрелости» для ключевых процессов на основе ITIL CMM.

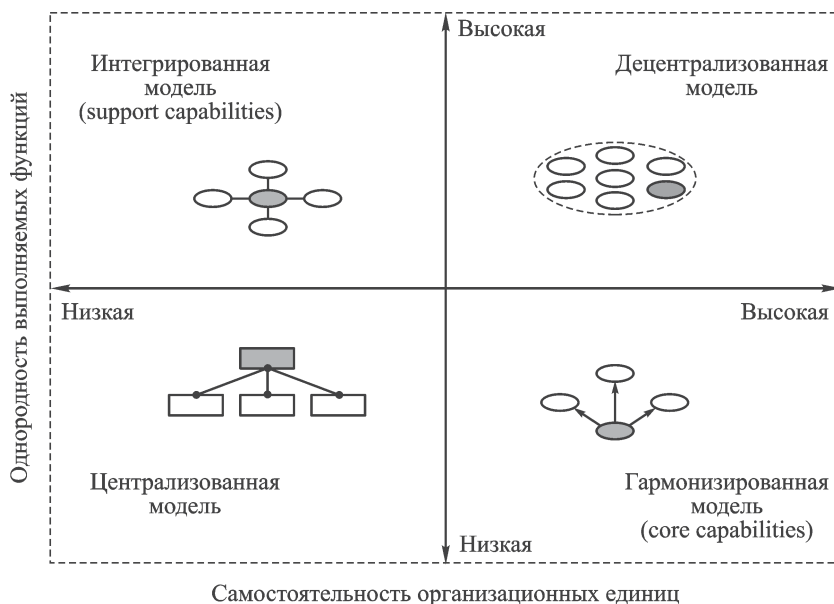


Рис. 3. Типовые организационные модели

Описанная последовательность операций является разовой и необходима для параметризации методики — задания количественных характеристик «зрелости» процессов, нужных для реализации конкурентных преимуществ типовых организационных форм. Рассмотренный нами механизм обладает очевидным преимуществом — его можно использовать без статистики по другим предприятиям, т.е. на начальном этапе применения методики.

Наличие описанных типовых организационных форм позволяет перейти к практическому применению методики. Для случая существующего бизнеса следующий этап применения методики подразумевает количественную оценку соответствия текущих уровней «зрелости» процессов предоставления сервисов каждому из трех представленных типовых «профилей». Данная оценка необходима для определения оптимальности текущего набора процессов и их уровней «зрелости», а также может стать отправной точкой для принятия решения о смене организационной структуры ИТ-отдела компании с целью получить выгоду от текущего набора процессов. Для нового бизнеса такой оценки не требуется, так как сравнивать пока нечего.

Оценка соответствия профиля, оптимального для выбранных целей, текущему профилю

Мы имеем дело с многомерной совокупностью, т.е. ситуацией, когда каждому объекту исследуемой генеральной совокупности соответствуют значения набора признаков $X = (x^{(1)}, x^{(2)}, \dots, x^{(m)})^T$. В качестве объектов генеральной совокупности будем рассматривать процессы ITIL/ITSM, а в качестве признаков — компании. Таким образом мы получим возможность использовать аппарат математической статистики для измерения степени статистической связи между двумя признаками (компаниями). Имеется выборка, состоящая из i наблюдений (процессов) $X_i = (x_i^{(1)}, x_i^{(2)})^T$, где $i = \overline{1, 11}$. Каждый процесс характеризуется количественной характеристикой уровня «зрелости». Перед нами стоит одна из задач корреляционного анализа⁹: выбрать (с учетом специфики и природы анализируемых переменных) подходящий измеритель степени тесноты связи.

Поскольку определяемые с помощью анкеты уровни «зрелости» процессов являются экспертными оценками, то имеет смысл искать нужный показатель среди коэффициентов ранговой корреляции. Для наших целей можно использовать парные ранговые коэффициенты Спирмэна и Кендалла. Коэффициент Кендалла более трудоемок для расчета, но позволяет строить доверительный интервал и легко пересчитывается при добавлении новых объектов (процессов). Однако поскольку объем выборки совпадает с генеральной совокупностью, последние два преимущества коэффициента Кендалла останутся невостребованными и, следовательно, можно остановиться на применении коэффициента Спирмэна как более удобного для расчетов.

Поскольку в наших измерениях ограничены вариации значений наблюдений (процессов) (их можно назвать категоризованными, так как они принимают значения от 0 до 4) и имеется фиксированное количество наблюдений большее, чем количество значений ($11 > 5$), можно смело утверждать, что значения наблюдений для каждого объекта будут повторяться. В этом случае следует применять модифицированную формулу коэффициента Спирмэна:

$$\hat{r}_{12}^S = \frac{\frac{1}{6}(n^3 - n) - \sum_{i=1}^n (x_i^{(1)} - x_i^{(2)})^2 - T^{(1)} - T^{(2)}}{\sqrt{\left[\frac{1}{6}(n^3 - n) - 2T^{(1)}\right] \left[\frac{1}{6}(n^3 - n) - 2T^{(2)}\right]}}, \quad (1)$$

⁹ См.: Айвазян С., Мхитарян В. Теория вероятностей и прикладная статистика. М., 2001.

где поправочный коэффициент $T^{(k)}$, определенный для каждой (k -й) ранжировки $X^{(k)}$ ($k = 1, 2$), подсчитывается по формуле

$$T^{(k)} = \frac{1}{12} \sum_{t=1}^{m^{(k)}} \left[\left(n_t^{(k)} \right)^3 - n_t^{(k)} \right], \quad (2)$$

где $m^{(k)}$ — число групп неразличимых рангов у переменной $x^{(k)}$, а $n_t^{(k)}$ — число элементов (рангов), входящих в t -ю группу неразличимых рангов.

Коэффициент Кендалла обладает подходящими свойствами:

- равен 1, только когда оба упорядочения совпадают, -1 для полностью противоположных упорядочений, изменяется в пределах $[-1; 1]$;

- результат может быть проверен на статистическую значимость с использованием таблиц стандартного нормального распределения при $n > 10$.

Проверка статистически значимого отличия от нуля ранговых корреляционных характеристик осуществляется при «не слишком малых» n ($n > 10$ — в нашем случае $n = 11$) и заданном уровне значимости критерия α с помощью неравенства

$$\left| \hat{r}^{(S)} \right| > t_{\frac{\alpha}{2}} (n-2) \sqrt{\frac{1 - (\hat{r}^{(S)})^2}{n-2}}; \quad (3)$$

$t_q(v)$ и u_q — соответственно $100q\%$ -ная точка $t(v)$ и q -квантиль стандартного нормального распределения. Выполнение неравенства (3) свидетельствует о необходимости отвергнуть гипотезу об отсутствии статистически значимой ранговой корреляционной связи.

Процедура определения соответствия профилей компаний будет выглядеть следующим образом:

- расстановка рангов для процессов каждой из двух компаний, для совпадающих значений уровней «зрелости» подсчитывается средний ранг;

- расчет поправочных коэффициентов $T^{(1)}$, $T^{(2)}$;

- расчет коэффициента ранговой корреляции Спирмена \hat{r}_{12}^s .

- проверка на статистическую значимость для заданного уровня значимости.

Операция повторяется для каждой организационной модели, следовательно, необходимо подсчитать три коэффициента. В результате компания сможет узнать не только, как хорошо развиты ее процессы по отношению к оптимальному варианту для выбранной модели, но и понять, насколько структура уровней «зрелости» ее процессов совпадает с оптимальной структурой процессов для выбранной модели.

Последний вывод основывается на особенности применения данного коэффициента для рассматриваемой области: он не учитывает саму величину уровней «зрелости». В ситуации, когда все уровни «зрелости» процессов в сравниваемой компании отличаются на равное целое число (1, 2 или 3) от сравниваемого профиля, подсчет покажет полное соответствие, т.е. 1.

Определение оптимальных уровней «зрелости» для целевых процессов

После того как произошло одно из двух событий — получено подтверждение эффективности выбранной организационной модели либо определена новая, более подходящая бизнесу модель организации функционирования ИТ-отдела компании, — следует перейти к определению целевого набора процессов для внедрения.

Напомним, что стратегия ИТ в случае своего наличия уже учитывает требования бизнеса и соответствующие планы развития, так как должна была разрабатываться с учетом этих предпосылок.

Первым делом определяются требования, накладываемые ИТ-стратегией компании на функционирование ИТ-отделов. Затем оценивается текущая ситуация: что сделано, что еще предстоит сделать, что мешает достигнуть поставленных целей и/или воспользоваться преимуществами организационной модели. Согласно полученным данным, по планам развития и проблемам выбираются ключевые процессы поддержки и предоставления сервисов, способные решить данные проблемы и помочь воспользоваться преимуществами выбранной организационной формы. Наконец, происходит построение целевой модели для данной компании на основе выбранных критических процессов (рис. 4).

На последнем этапе следует отдавать себе отчет в том, что многие процессы ITIL являются взаимосвязанными и взаимозависимыми, следовательно, выбирая процесс в качестве ключевого, необходимо также внедрить взаимосвязанные и взаимозависимые процессы соответствующих уровней «зрелости». Это обусловлено тем, что если связанный процесс не достиг соответствующего уровня «зрелости», то считается, что он не обрабатывает запросы данного процесса или не предоставляет информации для работы данного процесса.

Процедура повторяется для каждого процесса, выбранного в качестве ключевого, в итоге получается профиль, оптимальный для данной компании при выбранной организационной структуре и учитывающий приоритетные направления развития.

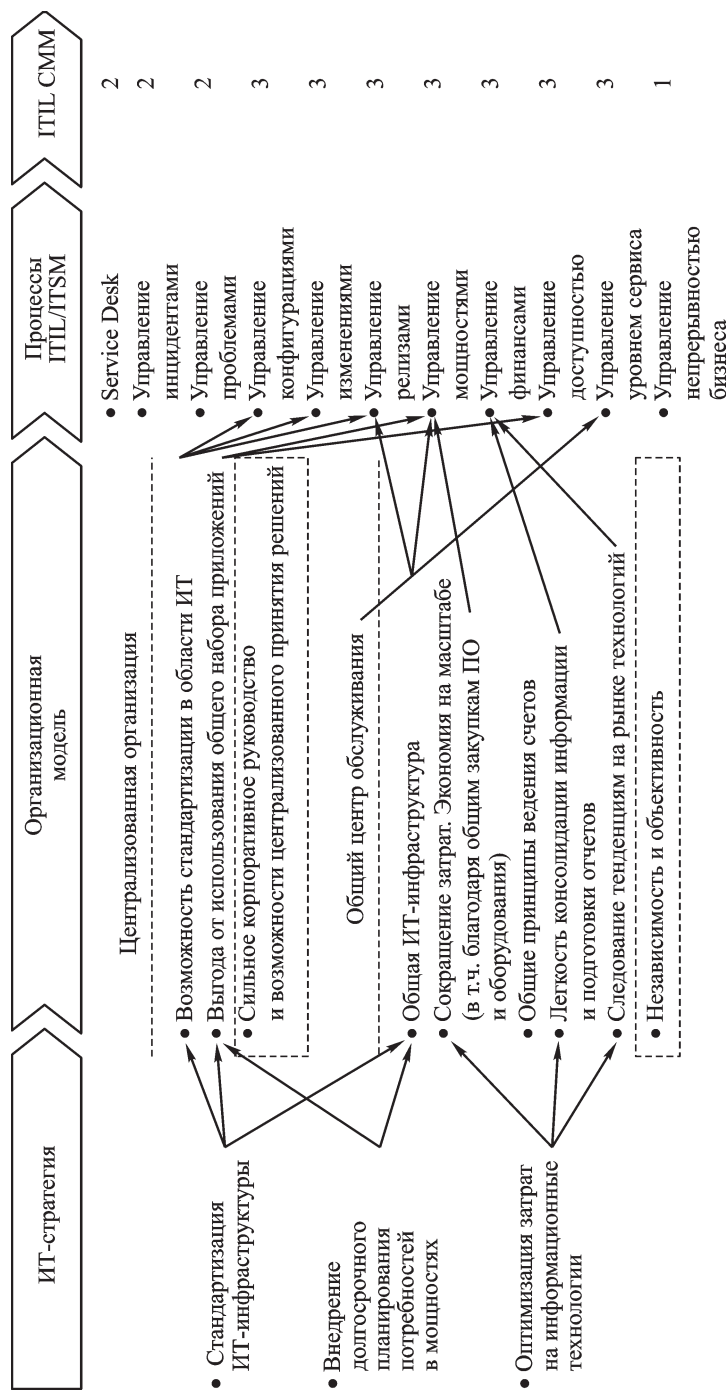


Рис. 4. Пример применения модели для определения оптимальных уровней «зрелости» ключевых процессов предоставления сервисов

Определение набора проектов на основе разрыва между оптимальными уровнями «зрелости»

Заключительным этапом применения методики является выделение видов деятельности, необходимых для достижения процессами оптимальных уровней «зрелости», и составление плана действий с учетом приоритетов.

В рамках первой задачи виды деятельности для еще не достигнутых уровней «зрелости» процессов выбираются полностью, в то время как для совпадающих с оптимальными уровнями производится выборка недостающих видов деятельности¹⁰.

План действий с учетом приоритетов возможно составить как экспертным методом на основе приоритетов руководства компании, так и более формализованным способом, к примеру при построении сетевого графика с минимизацией критического пути.

Приступая к разработке плана, необходимо помнить, что модель «зрелости» процессов является эволюционной моделью, в основе которой лежит предпосылка о последовательном развитии процессов службы ИС: для перехода на каждый новый уровень «зрелости» необходимо выполнить требования предыдущих уровней, иначе цель перехода на новый уровень — увеличение вероятности достижения процессом запланированного результата — не будет достигнута, и процесс по-прежнему будет давать результаты, характеризующиеся большой дисперсией.

Совет может быть один — выделить один либо несколько портфелей проектов по внедрению недостающих видов деятельности, так как в противном случае ввиду большого количества бизнес-проектов, покрываемых процессами ИТIL, ни один руководитель не будет отвечать за внедрение этих процессов.

В реальной жизни, увидев масштаб предстоящих изменений, компания может отказаться от первоначального выбора ключевых процессов и вернуться к начальному пункту, подать на вход методики меньший объем требований ИТ-стратегии либо рассматривать не все преимущества, возможные в модели.

Использование популярнейшей модели ИТIL в качестве основы позволяет гарантировать практически без риска неудачи применение лучших образцов организации бизнеса, существующих на сегодняшний день. Наложенная на эту модель идеология «зрелости» процессов службы ИС, выраженная моделью ИТIL CMM, позволяет рассматривать развитие службы ИС как эволюционное, что в свою очередь дает возможность задать различные цели службы ИС для

¹⁰ Уровни «зрелости» являются дискретными величинами, процесс относится к тому уровню «зрелости», описанию которого в наибольшей мере соответствует текущий набор видов деятельности процесса.

каждого уровня развития службы, тем самым позволяя ей развиваться органично, без попыток внедрить решения, к которым она еще не готова.

Список литературы

Айвазян С., Мхитарян В. Теория вероятностей и прикладная статистика. М., 2001.

Овчинников К., Скрипкин К. Оценка уровня зрелости информационных служб российских предприятий. М., 2003.

Carr N. IT doesn't Matter // Harvard Business Review. 2003. May.

Mahoney J. How to Best Position the IT Organization in Your Enterprise. Gartner, 2007.

Nolan, Norton & Co: website. URL: <http://www.nolannorton.com>.

Official ITIL website. URL: <http://www.itil-officialsite.com>.

Young C.M. IT Service Delivery Model Adoption Trends: Advance Report. Gartner, 2007.

Т.М. Гаврилова¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Коломенского государственного педагогического института

МЕХАНИЗМ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

В статье раскрывается сущность и структура механизма международной миграции рабочей силы как способа организации и функционирования миграционного обмена экономически активным населением между государствами. Определены объективные факторы и субъективные причины действия механизма, объект и субъекты воздействия (к последним отнесены правительство, государственные структуры, национальные и наднациональные общественные организации, граждане как носители рабочей силы). Сформулированы цель и подцели реализации механизма международной миграции рабочей силы. Выделены методы и средства достижения поставленной цели. Предложены критерии оценки результата. Раскрыты роль миграционной политики и социальной среды, а также функции механизма международной миграции рабочей силы.

Ключевые слова: рабочая сила, международная миграция, механизм международной миграции, экономически активное население, трудовые ресурсы, факторы международной миграции, субъекты международной миграции.

In article is opened the essence and the structure of the mechanism of international migration of labour force as the way of the organization and functioning of migration exchange by economically active population between states. Objective factors and subjective reasons of action of mechanism, object and subjects are determined, to the last government, state structures, national and above-national public organizations, citizens as the carriers of labour force are attributed. Purpose and the sub purposes of realization of the mechanism of international migration of labour force are formulated. Methods and facilities of achievement of the put purpose are allocated. The criteria of the evaluation of result are offered. The role of a migratory politics and the social environment, and also the functions which are carried out by the mechanism of the international migration of labour force are opened.

Key words: labour force, international migration, mechanism of international migration, economically active population, manpower, factors of international migration, subjects of international migration.

Цикличность развития рыночной экономики накладывает отпечаток на все сферы жизнедеятельности людей. В условиях мирового экономического кризиса обострились вопросы занятости, в том числе иностранных работников. Спад производства во всех отраслях

¹ Гаврилова Татьяна Михайловна, тел.: 8 (906) 733-78-11; e-mail: tmgavrilova@mail.ru.

привел к росту количества безработных и к активизации населения на рынке труда. В сложившейся ситуации миграция, с одной стороны, рассматривается государствами как возможность трудоустройства, с другой стороны, глобальный характер кризиса заставляет их ужесточать миграционный контроль и проводимую политику по отношению к мигрантам. Это обуславливает необходимость исследования сущности и структуры механизма международной миграции рабочей силы.

Если рассматривать международную миграцию рабочей силы как макроэкономический процесс, то ее механизм представляет собой часть механизма хозяйствования. Как часть механизма хозяйствования он имеет свою структуру, исходное явление и конечный результат. Механизм международной миграции рабочей силы можно описать как присущий двум национальным экономическим системам способ организации и функционирования миграционного обмена рабочей силой между государствами.

При этом под миграцией рабочей силы, исходя из определения рабочей силы как «способности к труду», как товара особого рода, мы будем понимать процесс территориального перемещения экономически активного населения в целях смены места жительства и/или работы, обусловленный причинами различного характера. Понятие «экономически активное население» введено в терминологию международной статистики труда с 1996 г. Под ним понимается часть населения страны, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг². Если говорить о рабочей силе как о товаре, то предложение такого товара на рынке труда формируется экономически активным населением, т.е. населением, которое активно предлагает свой товар — рабочую силу. Граждане как носители рабочей силы могут перемещаться между странами по различным добровольным или вынужденным причинам. Если гражданин, поменявший страну проживания, предлагает свою рабочую силу в стране иммиграции, тем самым увеличивая предложение на рынке труда и влияя на ставки заработной платы, то речь идет о притоке рабочей силы и о миграции рабочей силы, независимо от причин, которые ее вызвали.

Механизм международной миграции рабочей силы реализуется в определенных условиях и под действием определенных факторов. Сложившиеся условия и факторы составляют суть исходного явления рассматриваемого механизма.

Условия — это обстановка, в которой протекает процесс миграции³. Под условиями следует понимать все компоненты окружающей

² См.: Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Бабынина Л.С. Экономика труда. М., 2007. С. 301.

³ См.: Черевичко Т.В. Миграционная динамика эпохи глобализации. Саратов, 2002. С. 86.

среды, объективные характеристики тех или иных территорий. Определенные составляющие объективных условий, которые воздействуют на тот или иной процесс, — это факторы этого процесса⁴.

Факторы миграции классифицируют в зависимости от возможностей регулирования их влияния на миграционные процессы: неуправляемые, постоянно действующие факторы; так называемые «временные» факторы, которые могут регулироваться косвенным воздействием; регулируемые переменные факторы⁵. К неуправляемым факторам относят географическое расположение, природно-климатические условия и другие природные компоненты; к «временным» факторам — демографическую, производственную, социальную структуру и т.д.; к регулируемым переменным факторам — компоненты национальной политики в области заработной платы, кадровой, налоговой, миграционной политики и др. Факторы, приведенные выше, можно назвать объективными характеристиками территорий.

Субъективная сторона механизма миграции рабочей силы проявляется в различной оценке индивидами целесообразности миграции. Потенциальный мигрант принимает решение о миграции, сравнивая объективные региональные экономические и социальные условия, национальную политику страны проживания с соответствующими характеристиками страны предполагаемой миграции. Причем оценка целесообразности будет зависеть от индивидуальных характеристик мигранта, от его потребностей, личных предпочтений и убеждений (рис. 1).

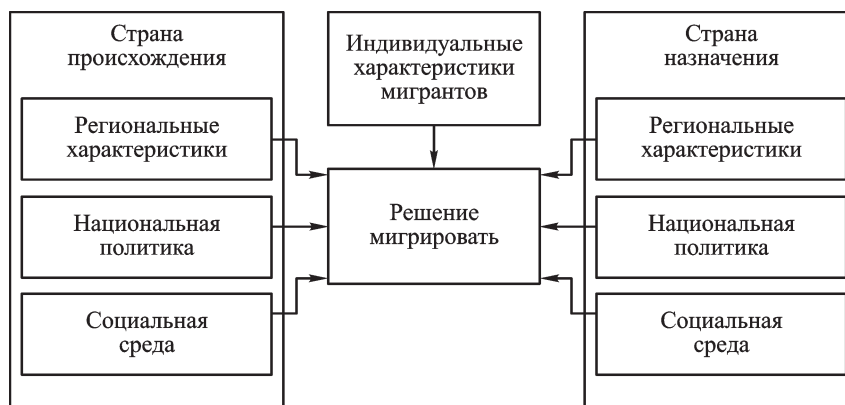


Рис. 1. Факторы, влияющие на принятие решения о миграции

⁴ См.: Рыбаковский Л.Л. Механизмы формирования миграционных потоков // Миграция и развитие. М., 2007. С. 185.

⁵ Народонаселение: Энциклопедический словарь / Гл. ред. Г.Г. Меликьян. М., 1994. С. 542.

Субъективная оценка мигрантами сложившихся объективных условий связана с понятием причины миграции. Если факторы миграции можно назвать объективными характеристиками территорий, то причины миграции — это субъективное восприятие различий в условиях проживания на данных территориях.

Говоря о причинах международной миграции, выделяют экономические и неэкономические причины. Экономические причины сводятся к оценке различия в уровнях экономического развития, заработной платы, безработицы, плотности населения на определенных территориях. Неэкономические причины подразделяются на добровольные (семейные, поиск более высокого социального статуса и т.д.) и вынужденные (политические, национальные, религиозные, экологические, расовые и т.д.).

Для интегральной оценки механизма международной миграции рабочей силы целесообразно учитывать как объективные факторы миграции, так и субъективную оценку конкретного индивидуума.

Любой механизм предполагает наличие трансформационного процесса, субъектов и объектов, цели, функций преобразования, методов достижения цели и средств ее достижения и, соответственно, наличие результатов преобразования и критериев оценки результатов⁶. Рассмотрим механизм международной миграции рабочей силы в соответствии с предложенной структурой (рис. 2).

Субъекты механизма международной миграции

1. Правительство, определяющее концепцию миграции и миграционную политику страны, разрабатывающее и формулирующее законы и законодательные акты по вопросам миграции.

Правительства государств, чтобы соблюсти геополитические и экономические интересы страны, разрабатывают миграционную политику. Под миграционной политикой понимается система специальных мер, законодательных актов и международных соглашений (двусторонних и многосторонних) по регулированию миграционных процессов, преследующая экономические, демографические, геополитические и другие цели⁷. В области международной миграции эта политика подразумевает комплекс законодательных, организационных и иных мер, направленных на регулирование въезда в страну и выезда из страны, предоставление и лишение гражданства или иного статуса проживания в стране, использование в стране иностранной рабочей силы, создание системы социальной защиты

⁶ См.: *Инишаков О.В.* Механизм социально-рыночной трансформации и устойчивого развития АПК России. Волгоград, 1995. С. 26.

⁷ См.: *Ионцев В., Алешковский И.* Международная миграция, глобализация и развитие // Миграция и развитие. М., 2007. С. 84.

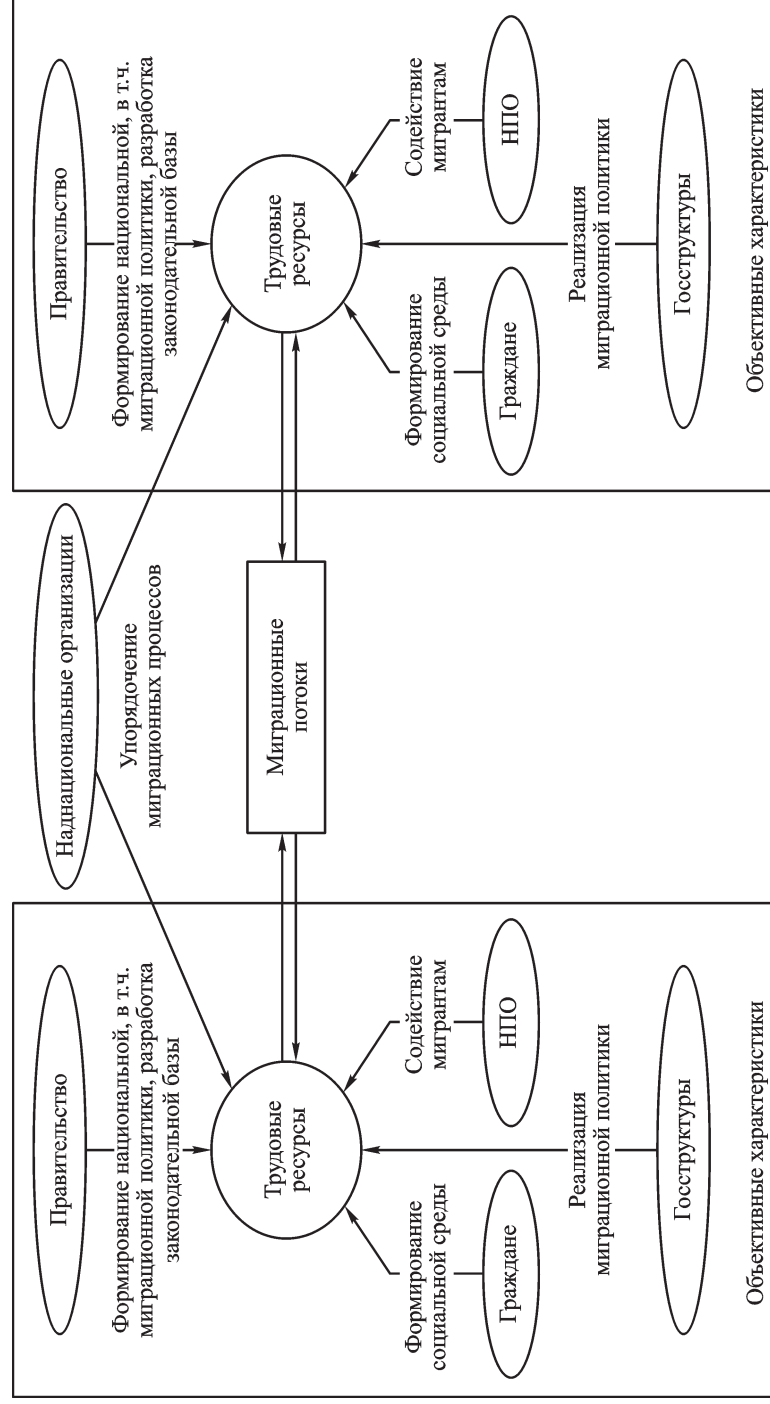


Рис. 2. Структурная схема механизма международной миграции рабочей силы

Источник: Васюнина Л.А., Гаерилова Т.М. Механизм международной миграции рабочей силы // Вестн. ВолГУ. Сер. 3. 2002. Вып. 7. С. 152.

работников-мигрантов в период их работы за рубежом, регламентирование потоков беженцев и их социальную защиту. Основное внимание в миграционной политике уделяется иммиграционным потокам.

В мировой практике процесс международной миграции рабочей силы регулируется национальным законодательством стран и международными правовыми актами. При этом в законодательстве находят отражение две тенденции: одна — к открытой экономике и соответственно к свободному перемещению трудовых ресурсов и населения; другая — к протекционизму и ограничениям в области международной миграции. Национальные интересы могут вступать в противоречие с интересами международных организаций, сообществ, что зачастую задерживает ратификацию странами основных международных документов в области международной миграции.

2. Государственные структуры, регулирующие миграционные процессы.

Как правило, это национальные службы иммиграции, созданные при Министерствах труда или внутренних дел. Наличие в стране центрального учреждения по миграции с компетентным персоналом и соответствующим бюджетом является обязательным и необходимым условием эффективного функционирования механизма международной миграции рабочей силы.

По мнению Э. Макклейна⁸, миграционный режим, чтобы быть эффективным, должен иметь: центральное учреждение по миграции с компетентным персоналом и соответствующим бюджетом; четкое распределение обязанностей между центральными, региональными и местными властями; надежную информационную систему; правовую основу по вопросам перемещения населения, миграции и гражданства; контрольный механизм по определению расхождений между законом и практикой и специальные средства по исправлению этих расхождений; технические возможности для осуществления эффективного пограничного контроля; систему подготовки руководителей и кадров.

3. Национальные и наднациональные общественные организации.

В настоящее время наиболее значительное воздействие на миграционную политику государств, скорейшую адаптацию мигрантов в принимающей стране, упорядочение миграции граждан оказывают такие наднациональные организации, как Международная организация по миграции (МОМ) и Управление Верховного комиссара ООН по делам беженцев и вынужденных переселенцев

⁸ См.: Макклейн Э. Права человека: миграция и мигранты в России // Миграция. 1998. № 3—4. С. 54.

(УВКБ ООН). Проводимые УВКБ ООН и МОМ заседания, конференции позволяют выработать международную нормативную базу по вопросам международной миграции и развития. Кроме международных организаций и государственных структур, как правило, существуют национальные неправительственные организации (НПО), которые также занимаются проблемами миграции и мигрантов. НПО во многих государствах представляют собой реальную силу, способную влиять на ситуацию.

4. Граждане как носители рабочей силы.

В конце XX в. отмечалось возрастание мобильности рабочей силы. В работах ряда экономистов⁹ появилось понятие «транснациональная рабочая сила» — особый социальный тип международного работника. Такие работники постоянно передвигаются из одной страны в другую, предлагая свои знания, опыт, умения.

Миграционная подвижность населения зависит от социальной среды проживания. Социальную среду формируют граждане, проживающие в стране. Механизм хозяйствования, сложившийся в обществе, находит отражение в общественном сознании и оказывает влияние на формирование социальной среды. В свою очередь социальная среда оказывает воздействие на формирование индивидуальных психологических и поведенческих характеристик граждан. Их восприятие окружающего мира, потребности, ожидания будут влиять на оценку целесообразности миграции и принятие решения о перемене места жительства и/или работы.

Цель механизма международной миграции рабочей силы. Поскольку через границы территорий, в данном случае — стран, перемещается экономически активное население, то целью рассматриваемого трансформационного процесса следует считать перемену места жительства и/или работы.

Цель может быть разбита на подцели. Индивидуальные цели граждан в соответствии с теорией иерархии потребностей А. Маслоу структурированы следующим образом (таблица).

Таблица

Индивидуальные цели граждан в соответствии с их потребностями

Индивидуальные цели граждан	Потребности
<ul style="list-style-type: none"> — самореализация, раскрытие своих творческих возможностей, профессиональных навыков; — повышение квалификации, знакомство с иностранным опытом организации бизнеса; — инвестирование в иностранную экономику; 	в самореализации

⁹ Цвылев Р.И. Международный рынок труда и Россия (проблемы интеграции) // Полис. 1993. № 1. С. 125.

Окончание табл.

Индивидуальные цели граждан	Потребности
— быстрый карьерный рост; — получение образования; — изучение иностранного языка	в признании
— создание семьи; — возвращение на родину; — улучшение социальных условий проживания	социальные
— получение гарантий стабильной занятости; — улучшение экологических, природно-климатических условий проживания; — прекращение существующей угрозы преследования и применения насилия по каким-либо признакам	в безопасности
— трудоустройство на рабочее место с более высокой оплатой труда; — трудоустройство как таковое (применительно к безработным)	физиологические

Поставленные мигрантами цели могут предполагать одновременное удовлетворение нескольких потребностей личности в зависимости от индивидуальных особенностей человека. В рамках каждой конкретной цели, которую ставит перед собой мигрант, им могут быть выделены задачи, способствующие достижению цели.

Методы достижения поставленной цели можно разделить на легальные и нелегальные. Легальные подразумевают пересечение границы на законных основаниях и дальнейшее трудоустройство либо трудоустройство в рамках «маятниковой» миграции. Нелегальные методы предполагают незаконное либо официальное пересечение границы, а затем нелегальное трудоустройство.

Средства достижения цели миграции индивидуальный субъект определяет для себя самостоятельно. Это может быть либо организованный переезд в иностранное государство, либо неорганизованная международная миграция. Если реализация миграционного намерения осуществляется с помощью государственных структур или частных агентств по трудоустройству за рубежом, то речь идет об организованной миграции. Упомянутые агентства, как правило, находятся под контролем государственных органов труда, что должно расширять предоставляемые ими гарантии для граждан, работающих за границей. Выступать агентства по трудоустройству могут либо как доверенные представители нанимателя, либо как посреднические структуры. Большая часть сферы зарубежного трудоустройства обслуживается именно коммерческим сектором. Неорганизованная миграция предполагает самостоятельное трудоустройство за рубежом. В этом случае спектр используемых средств реализации миграционного намерения достаточно широк.

Объект — это отношения, которые подлежат изменению; то, на что направлено воздействие. В данном случае объектом являются трудовые ресурсы стран происхождения и назначения.

Результатом соответственно будут являться количественные и качественные характеристики трудовых ресурсов стран.

Чтобы оценить результат действия механизма международной миграции рабочей силы, следует определить критерии оценки результатов. К ним мы можем отнести следующие:

- соответствие количественного и качественного состава трудовых ресурсов регионов и страны в целом интересам государства;
- улучшение ситуации в области занятости;
- изменение уровня заработной платы (цены рабочей силы);
- улучшение демографической ситуации, сохранение демографического равновесия;
- изменение социальной обстановки в стране;
- достижение индивидуальных целей мигрантов;
- экономический рост и др.

Результаты механизма международной миграции рабочей силы как трансформационного процесса должны оцениваться в стране происхождения и в стране назначения, а также в целом — в контексте происходящих интеграционных процессов глобальной мировой экономики.

На принимающие страны международная миграция может оказывать следующее положительное воздействие: приток дешевой рабочей силы в отрасли с тяжелым физическим трудом, с низкой оплатой труда; возможность более гибкого регулирования занятости (в случае кризисов и безработицы иностранные рабочие могут быть уволены первыми); участие иностранных специалистов в осуществлении крупных инфраструктурных проектов; экономия на образовании и профессиональной подготовке высококвалифицированных специалистов; рост научно-технического потенциала; экономическое развитие малонаселенных стран за счет иммиграции; рост производства за счет дополнительного спроса на товары и услуги.

С другой стороны, иностранные рабочие являются для страны, которая их принимает, потенциальным источником проблем в отношении их включения в национальное общество; компенсации различных социальных расходов и переводов; обострения социальных конфликтов благодаря образованию иммигрантских общин и т.д.

В результате эмиграции передающие страны могут получить: снижение безработицы; повышение квалификации своих кадров за время их работы в более развитой стране; поступление денежных переводов, рост благосостояния населения и увеличение совокупного спроса.

В то же время эмиграция имеет и отрицательные последствия в виде снижения демографического потенциала; утечки квалифицированных специалистов; зависимости платежного баланса от денежных переводов; нарушения социальных, культурных и семейных связей. Отток высококвалифицированной рабочей силы может привести к снижению технологического потенциала экспортирующих стран, их общего научного и культурного уровня.

Таким образом, экономические последствия миграции не однозначны для отдающей и принимающей мигрантов страны. В целом при несбалансированных перемещениях населения международная миграция рабочей силы может вызвать негативные тенденции в сфере занятости и экономического развития национальных экономик стран, активно участвующих в миграционном обмене, обезлюдение и экономический регресс одних регионов и чрезмерную концентрацию населения в других. В то же время через обеспечение определенного уровня подвижности населения и его территориального перераспределения международная миграция создает возможность изменения численности населения и структуры национальных рынков труда, формирования занятого трудоспособного населения, выступая как существенный фактор развития экономики. С точки зрения глобального рынка труда и мировой экономики миграцию рассматривают как положительный феномен, обуславливающий оптимизацию структуры трудовых ресурсов.

Механизм миграции реализуется через миграционные потоки. Все территории связаны между собой потоками миграции различной интенсивности, качественного состава и направленности. Можно говорить о существовании мировой миграционной сети, что подтверждается масштабами международной миграции.

Механизм международной миграции рабочей силы должен выполнять следующие функции:

- обеспечивать соответствие форм и способов использования рабочей силы спросу и предложению на рынке труда;
- реализовывать права человека на свободу передвижения, выбор места жительства, профессии, форм трудовой деятельности и др.;
- содействовать соблюдению баланса интересов граждан как носителей рабочей силы, предпринимателей и государства в целом;
- формировать количественные и качественные характеристики трудовых ресурсов стран;
- способствовать достижению полной занятости и др.

Итак, механизм международной миграции рабочей силы способствует межгосударственному информационному и трудовому обмену, формированию количественных и качественных параметров трудовых ресурсов регионов мирового хозяйства. В то же время мировой экономический кризис может привести к изменению

сложившегося механизма международной миграции, к нарушению баланса интересов граждан как носителей рабочей силы, предпринимателей и государств, участвующих в миграционном обмене экономически активным населением. Результаты действия механизма международной миграции рабочей силы, вероятно, будут оцениваться как негативные, не соответствующие установленным критериям, что повлечет ужесточение принципов проводимой странами миграционной политики.

Список литературы

- Васюнина Л.А., Гаврилова Т.М.* Механизм международной миграции рабочей силы // Вестн. ВолГУ. Сер. 3. 2002. Вып. 7.
- Иншаков О.В.* Механизм социально-рыночной трансформации и устойчивого развития АПК России. Волгоград, 1995.
- Ионцев В., Алешковский И.* Международная миграция, глобализация и развитие // Миграция и развитие. М., 2007.
- Макклейн Э.* Права человека: миграция и мигранты в России // Миграция. 1998. № 3—4.
- Народонаселение: Энциклопедический словарь / Гл. ред. Г.Г. Меликян. М., 1994.
- Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Бабынина Л.С.* Экономика труда. М., 2007.
- Рыбаковский Л.Л.* Механизмы формирования миграционных потоков // Миграция и развитие. М., 2007.
- Черевичко Т.В.* Миграционная динамика эпохи глобализации. Саратов, 2002.
- Цвылев Р.И.* Международный рынок труда и Россия (проблемы интеграции) // Полис. 1993. № 1.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

С.Д. Еникеева¹,

канд. экон. наук, ст. науч. сотр., доцент кафедры экономики социальной сферы экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

Н.И. Титова²,

канд. экон. наук, ст. науч. сотр., доцент кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

СОВРЕМЕННЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ

Научный обзор «Современные социальные приоритеты и экономические проблемы развития здравоохранения в России» посвящен обсуждению проблем национального проекта России «Здоровье» в рамках темы здравоохранения на проблемной группе «Воспроизводство и национальный экономический рост».

В процессе обсуждения были затронуты вопросы, связанные с вкладом здравоохранения в экономический рост, в систему воспроизводства рабочей силы, вопросы социальной эффективности здравоохранения и роли государства в регулировании сферы охраны здоровья населения страны.

Ключевые слова: национальный проект «Здоровье», «Воспроизводство и национальный экономический рост», здравоохранение, экономический рост, система воспроизводства рабочей силы, социальная эффективность, роль государственного регулирования.

The paper «Modern social directions and economic problems of development of Public health in Russia» considers the problems of Russian's National project «Health» which discussed in scientific seminar «Reproduction and National economic growth» (the department of political economy/economic faculty, Lomonosov Moscow State University). The main attention is paid to the estimation of the following problems: public health and economic growth; public health and system reproduction of labor force; social effectiveness of public health; the role of government regulation of health services of Russian population.

Key words: Russian's National project «Health», «Reproduction and National economic growth», public health, economic growth, system reproduction of labor force, social effectiveness, the role of government regulation.

Проблемная группа «**Воспроизводство и национальный экономический рост**» (руководитель — заслуженный деятель науки, докт. экон. наук, профессор В.Н. Черковец) **кафедры политической эконо-**

¹ Еникеева Светлана Дмитриевна, тел.: 8 (495) 939-29-40; e-mail: enikeeva@mail.ru.

² Титова Нина Ивановна, тел.: 8 (495) 939-57-22; e-mail: nititova@mail.ru.

мии экономического факультета МГУ совместно с представителями **кафедры экономики социальной сферы** (зав. кафедрой — заслуженный деятель науки, докт. экон. наук, профессор Е.Н. Жильцов) и **лаборатории народонаселения и демографии** (зав. лабораторией — доцент, канд. экон. наук В.В. Елизаров) экономического факультета МГУ провела в марте 2008 г. заседание по поводу социально-экономических проблем национального проекта России «Здоровье», выделив тему **здравоохранения**.

Для обсуждения были предложены следующие вопросы:

1. Здравоохранение как отрасль народного хозяйства и вид экономической деятельности: принципы разграничения и структура. Вклад здравоохранения в рост ВВП.
2. Здравоохранение в системе воспроизводства рабочей силы.
3. Требования — запросы здравоохранения другим отраслям народного хозяйства и видам экономической деятельности. Роль материального производства в обеспечении непрерывного функционирования и инновационного развития здравоохранения.
4. Социальная эффективность здравоохранения, его роль в формировании международного индекса «человеческого развития» и решении демографических проблем России.
5. Затраты на здравоохранение и их возмещение. Цели национального проекта «Здоровье» и его финансирование.
6. Роль государства в регулировании сферы охраны здоровья населения страны. Социальные гарантии медицинских услуг. Государственное и частное, платное и бесплатное здравоохранение, соотношение рыночных и нерыночных начал. Отечественный и мировой опыт.
7. Программная концепция долгосрочного развития всей системы здравоохранения в России до 2020 г. (предложения, обоснования, коррективы проекта — специализированный интернет-сайт Минздравсоцразвития) и другие материалы.

Открывая заседание, **В.Н. Черковец** в своем докладе отметил тот факт, что на обсуждение вынесен уже третий из четырех «национальных проектов»³. Данный проект рассматривается в такой ситуации, когда идет разработка концепции социально-экономического развития России до 2020 г. Проект Минэкономразвития РФ вывешен на его сайте в Интернете 17 марта. Его составной частью является и концепция развития всей системы

³ Обзоры обсуждения национальных проектов «Развитие АПК» и «Образование» см.: Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2007. № 4; 2008. № 3.

здравоохранения, проект которой был помещен несколько раньше на сайте другого министерства — Минздравсоцразвития РФ.

Долгосрочная перспектива развития делится на три 4-летних периода. Первый (2009—2012 гг.) считается «подготовительным». Второй — «прорывной», обеспечивающий переход в течение 2013—2017 гг. на новую технологическую базу, которая позволит «расширять глобальные конкурентные преимущества в традиционных сферах — энергетика, транспорт, переработка природных ресурсов». И только в 2018—2020 гг. возможен, как предполагается, на основе закрепления предшествующих перемен выход на лидирующие позиции информационных, био- и нанотехнологий. Вероятно, эти технологии преждевременно было бы характеризовать как постиндустриальные. Хотя они и уходят вперед от традиционных технологий, но все же остаются в пределах машинного производства и формируют новый этап индустриального развития — «неоиндустриальную экономику». По высказываниям руководящего звена, планируется работа и по более долгосрочному проекту — до 2030 г. Но уже к 2020 г. прогнозируется рост ВВП на душу населения более чем в 2 раза, а бюджетные расходы на социальную сферу (здравоохранение, образование, культуру), предполагается, возрастут примерно на 2%. На здравоохранение эта прибавка пойдет только в последнем периоде. Однако смелый прогноз обещает сокращение смертности к концу этого периода в 1,5—2 раза, чему, видимо, должна будет содействовать, по мысли авторов такого оптимистического видения, быстро растущая доступность высокотехнологичной помощи: от 10—20% до 70—80%. Такой рост, естественно, предполагает очень крупные инвестиции в лечебное дело, медицинскую и фармацевтическую промышленность.

Но каким бы критическим не было отношение к отдельным прогнозным расчетам в этой важнейшей области обеспечения жизнедеятельности общества и в целом к концепции его социально-экономического развития, нельзя не заметить факт возвращения России к институту долгосрочного стратегического прогнозирования и планирования, причем не только в отраслевом, но и в макроэкономическом масштабе. Это важнейшая черта — особенность нынешней экономической политики государства. Всякие осторожные оговорки насчет неустрашимости либерализма, некоторые попытки отрицания практических шагов в сторону госкапитализма не могут отменить признаков возрастающей, хотя пока нечетко выраженной, макрорегулирующей роли государства.

Вторая важнейшая черта заключается в формуле, с которой связывают разработчики указанную концепцию, нацеливая ее на то, что «...в России будет построена инновационная, социально

ориентированная экономика»⁴. Акцент на социальной ориентированности экономики — это, конечно, не переход к социализму, но бесспорный оппонент неolibеральной экономической модели, наиболее полно представленной сегодня экономикой США с ее опорой на принципы индивидуалистического образа жизни, на которые ориентирована и социальная сфера, в том числе и почти вся система здравоохранения. В этом отношении организация американского здравоохранения сильно отличается от европейской, и особенно скандинавской. Опыт этих стран ближе всего подходит к традициям российского здравоохранения, национальная модель которого могла бы соединить их достижения с российской спецификой.

Для современной России острота проблемы здравоохранения несомненна. Подтверждением этого являются данные Федеральной службы статистики, опубликованные в Интернете в начале 2008 г.⁵ Речь идет, прежде всего, о некоторых показателях состояния здравоохранения в динамике за период с 1992 по 2006 г. и за 8 лет с 2000 по 2008 г., т.е. за годы, считающиеся положительными в этом периоде. Если общеэкономические индикаторы действительно свидетельствуют о росте российской экономики, особенно за последние 8 лет после разрушительного спада в 1990-е гг. (хотя по сравнению с 1990 г. дореформенный уровень вряд ли и в этом отношении можно в полной мере считать достигнутым), то иная картина наблюдается в области охраны здоровья населения⁶. Численность населения России продолжает устойчиво сокращаться.

⁴ Российская газета. 2008. 19 мар.

Эту формулу озвучивал также бывший президент и нынешний премьер РФ на расширенном заседании Государственного совета 8 февраля 2008 г., говоря о том, что выбора для России нет, «...придется становиться великой инновационной социально ориентированной державой, не отказываясь и от конкурентных сырьевых преимуществ». По сути дела, в вышеприведенном высказывании деятеля верхнего эшелона власти, правда без нужного обоснования в данной ситуации официального либерально-реформаторского курса, звучит признание необходимости *восстановления планирования народного хозяйства* как одного из способов координации из центра развития производительных сил, сочетания производства и потребления в едином экономическом пространстве страны. От такой системы планомерной координации отказались, объявив «переход к рыночной экономике», еще до распада СССР в 1991 г., официально — в конце 1989 г., когда государственные руководители организовали обсуждение знаменитой авантюрной программы «500 дней», обещавшей молниеносный переход к рыночно-капиталистической экономике.

⁵ Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 19.04.2008).

⁶ К сожалению, говоря об итогах последних 8 лет, бывший президент ни на заседании Государственного совета, ни на последовавшей вскоре встрече с журналистами не затронул состояния здравоохранения, указав лишь на печальный и позорный факт продолжительности жизни мужчин — 56 лет!

В 2007 г. она уменьшилась на 237 тыс. чел., или 0,17%, составив 142 млн человек. Потрясающие изменения в сторону падения численности жителей произошли (по данным Росстата) в подавляющем большинстве крупных промышленных городов Дальнего Востока, Сибири и европейского (по существу чисто русского) Севера в период 1989—2002 гг. В их числе: Ангарск, Архангельск, Владивосток, Воркута, Екатеринбург, Иркутск, Кемерово, Комсомольск-на-Амуре, Кузнецк, Магадан, Магнитогорск, Мурманск, Находка, Норильск, Петропавловск-Камчатский, Прокопьевск, Талнах, Усолье-Сибирское, Усть-Илимск, Хабаровск, Чита. Представитель Президента РФ по Дальневосточному федеральному округу сообщает в официальной правительственной газете, что за последние 18 лет численность работающих в 70 крупнейших компаниях Дальнего Востока уменьшилась в 4 раза, а половина этих предприятий вообще прекратила существование. Потери понесли и такие известные древнерусские города центральной России, как Брянск, Владимир, Воронеж, Смоленск, Тамбов, Тверь. Конечно, в общеизвестном снижении численности населения страны, которая продолжалась и в 2008 г., повинна, разумеется, не только здравоохранительная деятельность нашего государства.⁷ Велика роль непосредственно и самого здравоохранения в обеспечении уровня и качества жизни населения. О состоянии здоровья населения и тяжелом положении в здравоохранении за последние 17 лет ярко свидетельствуют таблицы Федеральной службы государственной статистики, опубликованные в январе—феврале 2008 г.⁸ Так, из 16 классов болезней только по трем уменьшилась заболеваемость в 2000—2006 гг. По сравнению с 1990 г. вдвое увеличилось число лиц, впервые признанных инвалидами в 2006 г. Хотя к 2006 г. в сопоставлении с 1992 г. несколько увеличилась численность врачей, сократилась численность среднего медицинского персонала. На 40% (!) уменьшилось число больничных учреждений, на 20% — число больничных коек, на 10% — врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений, сократилось число женских консультаций, детских поликлиник, амбулаторий (самостоятельных) и учреждений, имеющих женские консультации и детские отделения, и т.д.

Далее В.Н. Черковец остановился на некоторых общетеоретических и воспроизводственных проблемах отрасли и вида экономической деятельности здравоохранения. Как известно, до 2004 г. российская статистика использовала систему ОКОНХ («Общерос-

⁷ Доклад Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2007 г. // Российская газета. 2008. 14 мар.

⁸ URL: <http://www.gks.ru.free-doc/2007/zdrav/zabol.htm> (дата обращения: 18.02.2008); URL: <http://www.gks.ru/bgd/free/B07-001/IssWWW.exe/Stg/d110/06-0/htm> (дата обращения: 31.01.2008).

сийский классификатор отраслей народного хозяйства»), в которой здравоохранение отдельно не выделялось, проходя под рубрикой «Производство услуг», в том числе «Рыночные услуги». С 2005 г. используется только система ОКВЭД («Общероссийский классификатор видов деятельности»), базирующаяся на классификации международной Системы национальных счетов (СНС)⁹. В ОКВЭД указывается 15 «видов экономической деятельности», и по Разделу N проходит «Здравоохранение и предоставление социальных услуг»¹⁰. Все эти виды деятельности участвуют в соответствии с методологией СНС, опирающейся на методологию неоклассического синтета (экономикс), в создании (формировании) ВВП и, собственно, поэтому трактуются как части экономического производства.

Первое, на что, по мнению В.Н. Черковца, следует обратить внимание, это доля рассматриваемого вида деятельности (т.е. здравоохранения) в приросте ВВП в сопоставлении с некоторыми другими видами экономической деятельности. Она росла в 2003, 2004, 2005 и 2006 гг. соответственно в % к предыдущему году: 96,1; 101,1; 101,7; 101,7. Но при этом доля вклада в ВВП «Финансовой деятельности» составляла соответственно: 109,6; 109,9; 111,9; 110,3%, а «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг», не имеющие никакого отношения к непосредственному производству товаров и социальных услуг, принесли обществу следующий рост ВВП: 103,0; 102,8; 112,3; 110,2%. Что здесь: неточная оценка или метод? Или мы сталкиваемся здесь с *действительной фиктивностью*, присущей отношениям на рынке капиталов, на фондовой бирже, манипуляциям с ценными бумагами, колебаниям банковского процента и т.д.? Фиктивность ВВП выражается и в том, что за 2007 г. банковский капитал России вырос на 57,9%, при том что ВВП увеличился (с включением даже «теневой экономики») на 8,1%¹¹. Возникает вопрос о реальности и иллюзорности роста ВВП на почве сложной паутины финансово-кредитных отношений, опутавших всю мировую экономику и национальные экономики отдельных стран, в том числе и России. Перед теми, кто изучает экономику здравоохранения, да и перед общей экономической теорией здесь расстилается широкое поле для экономического анализа.

Особую роль играет здравоохранение в воспроизводстве рабочей силы. Когда-то на экономическом факультете этой проблемой занимался ряд кафедр, в том числе политической экономики (проблемная группа «Воспроизводство рабочей силы»), кафедра эко-

⁹ За 2003—2004 гг. имеется параллельное использование.

¹⁰ Отсюда, видимо, и объединенное министерство в российском правительстве с подобным названием и соответствующими функциями.

¹¹ Российская газета. 2008. 18 мар.

номики непродуцированной сферы, центр народонаселения. Функции образования и здравоохранения в воспроизводстве рабочей силы имеют и общий характер, и особенные черты, поскольку их «продукт» (результат деятельности) имеет разную природу. Образовательная деятельность формирует у обучающегося знания, развивает природные способности к труду, повышает квалификацию работника, его компетентность, дает обучающемуся нравственное и духовное воспитание и т.п. Лечебная деятельность воздействует на физическую сторону человека, укрепляет его здоровье, освобождает от недугов или облегчает их действие на больных, ведет профилактическую работу, сближаясь в своих функциях с деятельностью в области физической культуры и т.д. Лечебная, врачебная, санитарная деятельность находится в центре здравоохранения, но оно имеет, как и образование, свою специфическую, конкретную экономику. И в этой отрасли имеется немало проблем, ждущих своего обсуждения и решения. Кто и как возмещает затраты на здравоохранение — платное и бесплатное? Какой вид адекватен организации здравоохранения в социальном государстве, как его определяет Конституция РФ? Правомерен ли вопрос об экономической эффективности здравоохранения вообще? Как полагает В.Н. Черковец, в связи с особой ролью охраны здоровья и высшим принципом гуманности и справедливости правомерна постановка вопроса о социальной эффективности медицинских услуг, не зависящей ни от каких материальных и нематериальных затрат и выражающейся, прежде всего, в продолжительности жизни людей, в уменьшении числа заболеваний, в профилактической деятельности, в эффективном и доступном оказании медицинской помощи в больницах и поликлиниках, в бесплатных и недорогих лекарствах, предписанных врачом. Ориентация же напрямую на экономическую эффективность медицинского дела может принести вред здоровью большей части населения и должна расцениваться как антигуманная, антисоциальная установка. Конечно, частная медицина, работающая в силу своей природы на извлечение прибыли, видит в такой экономической эффективности нормальный феномен, и это естественно с бизнес-позиций рыночно-капиталистической экономики. Этот вопрос далеко не второстепенный для разработки новой модели российской экономики и высокого места в ней системы здравоохранения.

С докладом «О стратегии развития здравоохранения в современной России» выступил докт. экон. наук, профессор кафедры экономики социальной сферы **Е.В. Егоров**. Он подчеркнул, что здоровье граждан страны служит наиболее ярким и всеобъемлющим показателем условий и качества жизни. Поэтому интерес к проблемам здоровья постоянно растет. Изучение общественного здоровья стало

объектом интересов экономистов, врачей, политологов, социологов, других специалистов общественных наук и политиков. Здравоохранение играет важную роль в экономическом развитии государства, обеспечивает воспроизводство и качество трудовых ресурсов, создает базу для устойчивого социально-экономического роста, обеспечения национальной безопасности страны.

В задачах, сформулированных Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) по достижению здоровья в XXI столетии, определено, что охрана здоровья — это совокупность совместных мер, принимаемых на уровне общества и направленных на усиление общественного контроля над факторами, обуславливающими здоровье населения.

Успех реформ в здравоохранении определяется единой научно обоснованной политикой, содержащей пути выхода из кризиса общественного здоровья. Здравоохранение, являясь комплексной социально-экономической системой, чутко реагирует на все изменения, связанные с реформированием государственных, общественных и хозяйственных структур, обеспечивающих жизнедеятельность населения.

При рассмотрении проблем формирования социальной политики государства в здравоохранении прежде всего возникает вопрос о ее фундаментальных основах: характере взаимодействия общества, государства и человека при формировании здоровья нации под влиянием социальных, биологических и экономических факторов.

Как показывает социальная и демографическая статистика, вопросы обеспечения и сохранения здоровья населения являются наиболее острыми в комплексе социальных российских проблем. По данным социологических исследований, более 80% представителей властных структур определяют проблему охраны здоровья населения как важнейшую и указывают на необходимость немедленных действий по исправлению сложившейся ситуации. При этом предлагаемые меры и правительственные программы в сфере здравоохранения пока не привели к существенному улучшению. Комиссия Общественной палаты по вопросам здравоохранения 13 декабря 2007 г. в рамках общественных слушаний на тему «Концепция развития здравоохранения на 2009—2018 годы» отметила, что правильно поставленные задачи в Концепции развития здравоохранения и медицинской науки РФ в 1997 г. не нашли своего кардинального решения в связи с отсутствием стратегической цели, механизма исполнения, нормативной базы, мотивации. В результате многие ее положения остались не реализованными:

— не увеличена доля здравоохранения в ВВП до 6—7%; показатель финансирования на душу населения в разы меньше аналогичного показателя в развитых зарубежных странах;

— система обязательного медицинского страхования не обеспечила потребность в финансировании для оказания населению медицинской помощи;

— качество и доступность медицинской помощи не повысились и продолжают находиться в целом на низком уровне; сохранилось неудовлетворительное качество диспансеризации, профилактического направления, реабилитации;

— показатели смертности, особенно от управляемых причин, продолжают находиться на очень высоком уровне;

— не достигнуто существенного снижения заболеваемости туберкулезом, ВИЧ и другими социально значимыми заболеваниями;

— не изменилась роль и место стационарного сектора здравоохранения; показатель госпитализации населения, как взрослого, так и детского, не уменьшился, а наоборот возрос со 170—180 на 1000 населения в середине 1990-х гг. до 215—222 в 2005—2006 гг.;

— не реализована программа всеобщего внедрения врачей общей практики в поликлиниках;

— не произошло существенной активизации личного участия граждан в сохранении и укреплении собственного здоровья, не создана новая модель взаимодействия здравоохранения и населения для организации совместной деятельности по сохранению и укреплению здоровья.

Сегодня первостепенной задачей является разработка теоретических аспектов формирования политики развития здравоохранения в России и на этой основе — формирование долгосрочной программы практических действий по совершенствованию организации и финансированию здравоохранения, активно способствующих существенному повышению уровня общественного здоровья населения РФ.

Важнейшими принципами современной политики развития здравоохранения в РФ должны стать нацеленность на преодоление демографического кризиса в стране, приоритетность в решении актуальных задач здравоохранения, профилактическая и реабилитационная направленность, всеобщая доступность и высокое качество медицинской помощи, ресурсная обеспеченность, эффективность использования ресурсов, повышение заинтересованности и ответственности всех субъектов (государства, работодателей и граждан) в здоровье и жизни граждан, программно-целевой подход.

К основным задачам политики в области развития системы здравоохранения для охраны здоровья граждан РФ следует отнести: улучшение качества и обеспечение доступности бесплатной медицинской помощи, реализацию комплексных целевых программ, направленных на обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия населения, создание условий отдыха населения, формирование здорового образа жизни.

Для обеспечения успешного развития системы здравоохранения в современных условиях в РФ необходимы:

- разработка, реализация и финансирование среднесрочных и долгосрочных программ борьбы с заболеваниями, наносящими наибольший ущерб жизни и здоровью населения, и долгосрочных программ, обеспечивающих повышение рождаемости и улучшение репродуктивного здоровья населения;
- структурная перестройка системы здравоохранения с усилением его профилактической направленности и укреплением первичной медико-санитарной помощи;
- коренное улучшение санитарно-эпидемиологического обслуживания и повышение безопасности жизнедеятельности населения;
- повышение уровня, безопасности и качества лекарственного обеспечения учреждений здравоохранения и населения по доступным ценам;
- технико-технологическая модернизация системы здравоохранения;
- обеспечение современными квалифицированными кадрами системы здравоохранения на основе повышения уровня оплаты труда, подготовки и систематического повышения их квалификации;
- повышение уровня финансирования здравоохранения с формированием системы медико-социального страхования;
- совершенствование законодательной базы развития здравоохранения.

Государственные гарантии по обеспечению населения бесплатной, доступной и качественной медицинской помощью во многом носят декларативный характер. Не сбалансированы объемы предоставляемых населению гарантий по оказанию бесплатной медицинской помощи с объемами их финансового обеспечения, что сохраняет разрыв между конституционными гарантиями предоставления населению бесплатной медицинской помощи и размерами их государственного финансирования. Все это приводит к замещению государственных расходов на здравоохранение частными платежами и усилению социальной несправедливости. В дополнение к этому отсутствуют намерение руководителей здравоохранения РФ существенно увеличить объемы гарантированного государственного финансирования и конкретные мероприятия по его реализации.

В России за последние годы общий объем финансирования здравоохранения составлял в среднем 4,1% ВВП, без учета теневых платежей, а средства, выделяемые на здравоохранение в развитых странах мира, составляют в среднем 8—10% ВВП. Для нормального уровня обеспечения граждан РФ медицинской помощью необходимо, чтобы совокупные расходы на здравоохранение составляли не менее 6% ВВП.

Действующие в России подушевые нормативы финансирования программы государственных гарантий (ПГГ) определяются в расчете на одного жителя в год, при этом численность населения в стране сокращается ежегодно в связи с высокой смертностью и низкой рождаемостью, в результате совокупный объем финансирования ПГГ сокращается по отношению к растущему ВВП. По данным Минздравсоцразвития РФ и нашим расчетам, в 2002 г. стоимость ПГГ составляла 2,9% к ВВП, в 2005 г. — 2,4% к ВВП, в 2008 г. может снизиться до 2,14% к ВВП РФ.

В рамках данных исследований кафедрой экономики социальной сферы разработаны рекомендации по повышению уровня государственного финансирования здравоохранения в России для обеспечения реализации программы государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи населению России и повышения общего уровня финансирования здравоохранения до 6% ВВП в 2008 г. Обоснована необходимость увеличения подушевых нормативов финансирования данной программы по сравнению с расчетами Минздравсоцразвития РФ. Предложено также решение проблемы недофинансирования платежей на ОМС неработающих граждан путем финансирования медицинской помощи неработающих членов семей застрахованных граждан не из территориальных бюджетов, а за счет взносов на ОМС работников по ставке 1—2% от их заработной платы. В качестве дополнительного источника финансирования государственных программ и мероприятий по охране здоровья населения целесообразно предусмотреть возможность использования части средств, получаемых от налогообложения производства и продажи табака и алкоголя.

Парадокс российского здравоохранения в том, что при недостаточности финансирования сохраняется затратная модель здравоохранения, экономятся государственные средства, но при этом никто не контролирует рост личных расходов населения на здравоохранение. Поэтому необходимы четкие расчеты потребности отрасли в ресурсах (финансовых, кадровых, материально-технических), которые в настоящее время отсутствуют, и самое главное — необходима политическая воля для выделения этих средств.

Эффективность системы здравоохранения необходимо оценивать по единым стандартизованным индикаторам. В качестве данных показателей предлагаются следующие: снижение управляемых причин смертности, инвалидности, заболеваемости, в том числе социально значимой, своевременность оказания экстренной и неотложной помощи, увеличение доли обследованного с профилактической целью прикрепленного населения, объема вакцинопрофилактики, повышение качества жизни, эффективное использование ресурсов здравоохранения, эффективное вложение средств на год

дополнительно прожитой жизни или год сохраненной трудоспособности. Важным критерием может стать достоверное мнение населения того или иного региона о состоянии здравоохранения: удовлетворено оно им или нет.

Было высказано мнение, что важным элементом должна стать модернизация государственной статистики в области здравоохранения. Статистическая база слишком громоздкая, в ней много показателей, не дающих конкретного представления об изучаемом явлении. Официальная статистика заболеваемости резко отстает от данных научных исследований, многие показатели невозможно проверить.

«О роли здравоохранения в системе воспроизводства рабочей силы» рассказал в своем докладе докт. экон. наук, профессор кафедры экономики социальной сферы **Б.И. Бояринцев**. Он подчеркнул, что научно-технический прогресс достиг такого уровня, когда механизм взаимосвязи экономических и демографических процессов проявляется во влиянии социально-экономических процессов через ряд опосредованных звеньев на демографические и в обратном воздействии населения на социально-экономическое развитие. В системе социальной рыночной экономики усиливается взаимосвязь макроэкономических процессов с потенциалом здоровья людей. Современный этап рыночных отношений предполагает изучение ценности здоровья населения и экономической результативности инвестирования в его укрепление. При выборе приоритетов и направлений инвестиций самым существенным критерием является доступность того или иного ресурса и его капиталоотдача. Каждая страна решает, инвестировать ли ей средства в образование и здравоохранение или использовать имеющиеся ресурсы на другие цели. Решение может оказаться критическим для будущего страны. Здоровое население — необходимое условие для стабильного экономического роста, поэтому сфера здравоохранения занимает в рыночной экономике все более видное и значимое место. Рассмотрение здоровья населения как экономической категории предполагает экономическую оценку здоровой человеческой жизни, здоровья участников процесса производства, распределения и потребления материальных и духовных благ, медицинской помощи с учетом ее сложности, лекарственного, медико-технического обеспечения и т.д. Для ускорения накопления «человеческого капитала» необходим эффективный экономический механизм, обеспечивающий здоровье населения путем профилактики заболеваний, медицинской помощи, улучшения условий труда, жизни и питания, экологической безопасности и т.д., а также способствующий проявлению каждым человеком на основе личной заинтересованности своих потенциальных возможностей. Обеспечение

роста потенциала здоровья населения возможно лишь на основе современной сервисной технологии охраны здоровья, характеризующейся усилением интеграции индустриального комплекса, социальной помощи и страхования с медицинскими услугами, т.е. создания медико-индустриального и медико-социального комплекса.

В своем докладе профессор Б.И. Бояринцев на основе данных ВОЗ продемонстрировал обеспеченность ресурсами системы здравоохранения России в сравнении с другими странами (таблица).

Таблица

Доля расходов на здравоохранение в ВВП, в %

Страны	Годы				
	1999	2000	2001	2002	2003
Германия	10,6	10,6	10,8	10,9	11,1
Франция	9,3	9,3	9,4	9,7	10,1
Россия	5,6	5,8	5,7	5,9	5,6
Великобритания	7,2	7,3	7,5	7,7	8
США	13,3	13,3	14	14,7	15,2

В таблице представлены данные стран с разными преимущественными источниками финансирования (Великобритания, США, Германия, Франция, в качестве страны с наиболее развитой и успешной системой здравоохранения, и Россия). В приведенные данные включены все расходы на здравоохранение из различных источников, т.е. суммарный доход учреждений здравоохранения за данный конкретный год.

Данные представлены не по паритету покупательной способности, а в % от ВВП каждой конкретной страны, но необходимо также учитывать и разницу в ценах и в доходах населения указанных стран.

В докладе «Демографическая ситуация в России и пути ее улучшения» **В.В Елизаров** сконцентрировал внимание на современных тенденциях воспроизводства населения России. Демографическая проблема является острой в современной России. От ее решения зависит конкурентоспособность и устойчивость экономики, социальный прогресс, геополитическая стабильность. Вместе с тем, начиная с 1992 г., смертность в России превышает рождаемость. За 16 лет (1992—2007 гг.) разница между числом родившихся и умерших в России составила около 12 млн человек. Эта убыль была на 5,5 млн компенсирована миграционным приростом. Аб-

солютная убыль населения составила за этот период около 6,5 млн (около 400 тыс. чел. в среднем за год, при этом за период 2000—2006 гг. — более 650 тыс. чел. в среднем за год).

Максимальная численность населения России была достигнута к началу 1993 г. и составила 148 562 тыс. человек. По оценке Росстата на 1 января 2008 г., численность населения России — около 142 млн человек. Сохранение угрожающих тенденций воспроизводства населения (низкая рождаемость и высокая смертность) может привести к тому, что численность населения России к началу 2025 г. сократится до 130—135 млн чел., к 2050 г. — до 110 млн человек. И хотя данные за 2006—2007 гг. говорят о росте числа родившихся, а также о сокращении смертности и соответственно уменьшении естественной убыли населения, по мнению В.В. Елизарова, принципиальная оценка ситуации не меняется. Такая относительно благоприятная динамика может сохраниться еще 5—6 лет, а затем по всем вариантам прогнозов, сделанных в последние годы разными экспертами, убыль начнет расти. Пока нет оснований полагать, что удастся быстро преодолеть кризис и стабилизировать численность населения. В этом вопросе докладчик не разделяет оптимизма официальных лиц, полагающих, что уже к 2015 г. в России удастся остановить убыль населения, а к 2025 г. увеличить население до 145 млн человек¹². Это будет сложно еще и в связи с деформацией возрастной и половой структуры населения, которая сказывается и будет сказываться далее на воспроизводстве населения. Масштабные сдвиги в численности населения отдельных возрастных групп повлияют на динамику трудоспособного населения, на величину иждивенческой нагрузки. Перепады в численности разных поколений очень болезненны для экономики из-за больших колебаний «входа» и «выхода» из трудовых ресурсов. Эти перепады сказываются и на численности пенсионеров, расходах пенсионного фонда и фонда обязательного медицинского страхования, на изменении численности детей — дошкольников и школьников — и расходах на дошкольное и школьное образование, на численности студентов и призывников и т.д.

Продолжается, хотя и медленнее, чем в 1960—1990-е гг., старение населения, рост численности и доли пожилых и старых. Доля лиц старше 60 лет составляла, по данным переписей, в 1959 г. — 9%, в 1989 г. — 15,3%, в 2002 г. — 18,5%, а на начало 2007 г. — 17,1%. Это временное снижение связано с вхождением в старший возраст малочисленного поколения военных лет рождения. В ближайшие годы старение продолжится. Численность и доля населения трудо-

¹² Приоритетные национальные проекты: официальный сайт. URL: http://www.rost.ru/news/2007/09/101451_10753.shtml (дата обращения: 10.09.2007).

способного возраста достигла своего максимума, а иждивенческая нагрузка (соотношение между детьми и пенсионерами и трудоспособными) — минимума. В ближайшие годы нас ожидает сокращение численности трудоспособных до 1 млн в год и соответственно рост показателя иждивенческой нагрузки до 670—750 к 2020—2025 гг., а в перспективе и до 900—1000 к 2050 г., что неблагоприятно скажется на формировании рынка труда и темпах экономического роста. Демографические ограничения становятся в значительной степени определяющими для средне- и долгосрочных перспектив развития российского рынка труда.

Сложившаяся демографическая ситуация, по мнению В.В. Елизарова, во многом порождена недостаточным учетом демографических факторов в среднесрочной и долгосрочной стратегии, отсутствием комплексной долгосрочной программы выхода России из демографического кризиса, отсутствием органов управления, ответственных за демографическое развитие России, остаточным принципом финансирования социальной политики. Такая ситуация является неизбежной платой за многолетнее бездействие в условиях стремительно ухудшающейся с конца 1980-х гг. демографической динамики. Продолжающаяся масштабная убыль населения, вызванная как низкой рождаемостью, так и непривычно высокой для развитых стран смертностью, старение населения и сокращение трудоспособной его части в сочетании с пока не достаточно четко сформулированной миграционной политикой ставят под угрозу будущее страны.

Реализуемые в настоящее время дополнительные меры поддержки женщин, матерей и семей с детьми, а также меры в рамках национального проекта «Здоровье» призваны остановить нарастание демографического кризиса, обеспечить предпосылки для перехода к более активной демографической политике для создания в семьях наилучших условий для рождения и воспитания детей, сохранения и укрепления их здоровья. Целями демографической политики Российской Федерации на период до 2025 г. объявлены стабилизация численности населения к 2015 г. на уровне 142—143 млн чел. и создание условий для ее роста к 2025 г. до 145 млн чел., а также повышение качества жизни и увеличение ожидаемой продолжительности жизни к 2015 г. до 70 лет, к 2025 г. — до 75 лет. В документе подробно прописаны принципы демографической политики, сформулированы задачи и этапы ее реализации. Однако количественные показатели, которыми описываются поставленные амбициозные цели и задачи, вызывают сомнение в их корректности, согласованности и реалистичности.

Рост рождаемости в 2006—2007 гг. уже спешат объяснить высокой эффективностью принятых новых мер поддержки семьи. На самом

деле, считает В.В. Елизаров, вложенные в семью средства не столь существенны. Государство лишь немного вернуло долги прошлых лет, но пока даже не поднялось до уровня поддержки семьи в 1996 г., не говоря уж о 1990—1991 гг. Той помощи, которая сегодня предоставляется семьям с детьми, явно недостаточно как для более полной реализации установок на рождение второго и последующих детей, так и для стимулирования рождаемости, изменения системы ценностей, повышения престижа семьи с несколькими детьми. Надеяться на то, что может быть получен заметный результат за относительно небольшие средства, которые запланировано выделить в 2008—2010 гг. — большое заблуждение. Исправление запущенной демографической ситуации — дело очень дорогое и затратное. Через несколько лет структурные факторы, которые подарили небольшой подъем рождаемости, себя исчерпают, и неизбежно начнется следующая фаза падения рождаемости (числа рождений). Развивая и совершенствуя демографическую политику на федеральном и региональном уровне, надо успеть подготовиться за 3—4 года к качественному улучшению политики за пределами 2010—2012 гг. Если этого не сделать, то следует ожидать еще один спад рождаемости, более глубокий, чем в конце 1990-х гг.

В.В. Елизаров предложил следующие меры политики в области рождаемости и поддержки семей с детьми:

1) комплекс минимальных социальных гарантий, обеспечивающих всем семьям (прежде всего молодым) понятную, доступную и реально обеспеченную систему мер поддержки, реализуемых при рождении и воспитании детей (оплачиваемые отпуска, пособия, налоговые, пенсионные и жилищные льготы, доступность дошкольных учреждений и т.д.), а также мер, направленных на подготовку к семейной жизни, сохранение и укрепление репродуктивного здоровья;

2) меры адресной социальной поддержки семей с детьми, находящихся в особо трудных обстоятельствах (многодетные и неполные семьи, семьи с детьми-инвалидами, семьи безработных и нетрудоспособных родителей и т.д.);

3) специальные меры, которые могли бы стимулировать рождение второго и третьего ребенка (без чего невозможно воспроизводство населения).

Развитие экономических мер поддержки семей с детьми в сочетании с пропагандистскими мерами, направленными на расширение информированности молодежи о репродуктивных правах, государственных (федеральных и региональных) возможностях, пособиях и льготах, позволит создать среду, в которой решения о рождении детей (не только первых, но и вторых, и третьих) будут приниматься более свободно и более ответственно. Очевидно, что нужна дальней-

шая работа по уточнению поставленных задач и целевых ориентиров, конкретизация этих задач для разных уровней реализации демографической политики (федерального, регионального, местного), расчеты необходимых средств и поиски механизмов финансирования демографической политики.

Не решены многие проблемы информационного, правового, научного и кадрового обеспечения демографической политики. Следует продолжить работу по исследованию детерминант и последствий сложившейся демографической ситуации, факторов, способных принципиально повлиять на ее улучшение, по изучению опыта других стран, пытающихся решить подобные задачи. Многие вопросы в силу своей сложности и масштабности остаются дискуссионными и требуют продолжения обсуждения с участием представителей всех заинтересованных сторон — власти, общественных организаций, социально ответственного бизнеса и экспертов в области демографической и социальной политики.

На *экономико-теоретический ракурс* проблематики здравоохранения обратил внимание профессор кафедры политической экономии **В.М. Кульков**. Используя теоретический потенциал воспроизводственного подхода, он выделил такие аспекты, как воспроизводство рабочей силы, формирование человеческого капитала, соотношение затрат в указанной сфере и источников их возмещения, эффективность здравоохранения и ее критерии, взаимосвязь с отраслями реального сектора экономики, вклад в рост ВВП. Выступающий привел ряд интересных фактов о роли производства товаров медицинского назначения в экономике Германии. В данной отрасли занято почти 10% всех работников страны, а ее годовой оборот составляет более 11% ВВП ФРГ, что больше доли автомобилестроения. При этом указанная отрасль является инновационной и конкурентоспособной, а весь мировой рынок высокотехнологичной медицинской продукции и методов лечения оценивается почти в 200 млрд евро¹³. В.М. Кульков отметил также, что сфера здравоохранения больше вписывается в систему смешанной экономики, свидетельствуя о «провале рынка» в данной области. Важная роль здравоохранения в современных условиях требует большей социальной ориентации экономики, активного государственного регулирования и финансирования. Так, в Швеции государство оплачивает от 30 до 100% расходов на медицинское обслуживание и лекарства, а на финансирование здравоохранения идет 80% всех собранных подоходных налогов.

Острая проблема «сбережения народа», стоящая перед современной Россией, и задача качественного улучшения сферы вос-

¹³ Germany Contact. 2008. N 1. P. 18—19.

производства человеческого капитала в контексте перехода к инновационному типу развития действительно требуют усиления регулируемого и социально ориентированного характера национальной экономики.

В своем выступлении канд. экон. наук, доцент кафедры экономики социальной сферы **С.Д. Еникеева** акцентировала внимание на том, что здравоохранение представляет особую сферу деятельности по обеспечению прав граждан на жизнь и здоровье и в связи с этим является приоритетным направлением в политической, экономической и социальной жизни государства и общества. Ухудшение социально-экономических и экологических условий жизни с начала 1990-х гг. повлекло за собой и ухудшение здоровья населения. Сложившаяся система здравоохранения, финансируемая по остаточному, а функционирующая по затратному принципу, оказалась не готовой сдерживать негативные процессы в состоянии здоровья населения. Благодаря национальному проекту «Здоровье» вопросы медицины названы одним из приоритетов государственной политики. Предполагается увеличение инвестиций в здравоохранение, укрепление ресурсной базы, преимущественно ее первичного звена. Важным направлением медицинского национального проекта является техническое переоснащение медучреждений, которое, как ожидается, должно повысить качество первичной медицинской помощи. Это в свою очередь положительно отразится на динамике трудопотерь из-за снижения заболеваемости, а следовательно, может рассматриваться как один из факторов экономического роста. В рамках данного национального проекта большое внимание уделяется вопросам повышения заработной платы медицинских работников первичного звена, состоящего не только в дополнительном финансировании, но и в пересмотре существующей системы оплаты труда. Основная идея новой схемы оплаты труда — поставить зарплату медицинского работника в зависимость от качества его индивидуальной работы и качества работы медучреждения.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры макроэкономики Московского государственного университета управления **В.Н. Савинков** отразил в своем выступлении этапы реализации национального проекта «Здоровье» с точки зрения его выполнения. Он обратил внимание, что основой выполнения поставленных задач должен стать выход России на передовые позиции в мире, в том числе и в области социального обеспечения. Сейчас Россия по-прежнему существует за счет продажи за рубеж энергоресурсов, а расходы на здравоохранение в России в 2007 г. составили 1,1% ВВП. По рекомендации ВОЗ, они должны составлять не менее 6% ВВП. В.Н. Савинков подверг критике стремление перевести здравоохра-

нение на платную основу, поскольку это пагубно отражается на здоровье россиян. Платная медицина также не ограждает пациентов от ошибок врачей. Например, летальный исход составил в США в 2007 г. более 20 000 пациентов.

За последние 2—3 года несколько улучшилась ситуация с продолжительностью жизни в Москве: у мужчин — до 59, у женщин — до 63 лет. В сельской местности ситуация остается практически без изменений. По-прежнему проблемой номер один являются пьянство и наркомания (15% составляет смертность от алкоголизма).

Доцент кафедры политической экономики **Н.И. Титова** обратила внимание на то, что появление национальных проектов, в том числе в области здравоохранения, воспринимается обществом как попытка изменить сложившуюся модель суженного воспроизводства населения, уменьшения его численности, ухудшения качества жизни его основной части. Анализ предложенных документов, с этой точки зрения, дает основания полагать, что механизм реализации заявленных целей далек от совершенства. Состояние здоровья населения характеризуется низким уровнем рождаемости и высоким уровнем смертности, особенно среди мужчин трудоспособного возраста. По продолжительности жизни мужчины России занимают 134-е, женщины — 100-е место в мире. Ежегодно среди населения Российской Федерации регистрируются более 200 млн различных заболеваний, более 1,1 млн чел. имеют инвалидность. Причины столь безрадостной ситуации в том числе в недостаточном финансировании данной сферы экономики, которое как минимум в два раза ниже, чем должно быть по средним мировым стандартам. Если сравнивать в абсолютных величинах, то расходы на здравоохранение на душу населения в России в 40 раз меньше, чем в Европе. Зарботную плату ниже прожиточного уровня получают 80% работников здравоохранения. Одним из основных мероприятий проекта является повышение уровня оплаты врачей, но не всех, а врачей общей практики, терапевтов, участковых, младшего обслуживающего персонала, на которых падает основная нагрузка. Но это лишь 10% работников здравоохранения. Почему при этом не поднимается заработная плата врачам-хирургам и другим специалистам, труднообъяснимо.

Завершая обсуждение, **В.Н. Черковец** подчеркнул, что все участники отметили огромную роль здравоохранения в жизнеспособности и работоспособности общества вообще и российского в особенности. Врач — центральная фигура здравоохранения — в России больше чем врач. Он стоит у начала жизни человека, поддерживает его не только физическое, но и нравственное здоровье, его самочувствие, способность к труду и пробуждает желания человека к творческой деятельности, к утверждению себя как личности. Врач стоит у грани жизни и смерти человека. Врач охраняет здоровье

как высшую ценность людей. Здоровье — важнейший компонент качества жизни, а здравоохранение как часть социальной инфраструктуры (социальной сферы) есть, по сути, средство поддержания и укрепления здоровья, предупреждения болезней и лечения человека. Поэтому необходимо поддерживать ту точку зрения, согласно которой состояние здравоохранения входит в число показателей качества жизни¹⁴. Также следует добавить в это число уровень квалификации, нравственные и гуманные начала врача и всего медицинского персонала.

Между тем здравоохранительная группа вместе с работниками, занятыми предоставлением социальных услуг, в нынешней России по уровню среднемесячной начисляемой заработной платы поставлена в крайне низкое положение. В январе—октябре 2007 г. она составляла всего 75% по отношению к общероссийскому уровню средней заработной платы. Этот уровень ниже только в сельском, охотничьем и лесном хозяйстве (45%), у работников легкой и деревообрабатывающей промышленности (48—67%) и в образовании (65%). Высокий уровень зарплат, намного превышающий общероссийский средний показатель, наблюдается в сфере, связанной с добычей полезных ископаемых, производством кокса и нефтепродуктов (в 2,1—2,5 раза). Но самым высоким уровнем зарплат отличается деятельность, не создающая ни товаров, ни социальных услуг, не связанная с дополнительными, производительными издержками в сфере обращения, — финансовая деятельность (в 2,6 раза). Такая благосклонность государства, правительства к деятельности, обслуживающей так называемые «финансовые активы», в составе которых циркулирует фиктивный капитал, вызывает, по меньшей мере, удивление. Ведь из-за фиктивного капитала рост национального богатства оказывается только видимостью, а на самом деле происходит скрытое, большинству людей не понятное, «таинственное» перераспределение действительного богатства, формируется группа успешных олигархов, имеющих неограниченный доступ к любым материальным и нематериальным благам. Современный финансовый кризис в немалой степени порожден фиктивной капитализацией реальных нефинансовых активов. Нарращивание такого мнимого богатства вряд ли может помочь решению фундаментальной задачи увеличения средней продолжительности жизни российских граждан до 75 лет уже в 20-е гг. идущего века.

В.Н. Черковец призвал ученых-экономистов к изучению трех проблем.

¹⁴ Качество и уровень жизни населения в новой России (1991—2005 гг.): Монография Всероссийского центра уровня жизни (ВЦУЖ) / Рук. авт. колл. В.Н. Бобков. М., 2007.

Во-первых, к выяснению всей системы взаимозависимостей здравоохранения как «отрасли» или «вида деятельности» (разница между этими терминами касательно здравоохранения теоретически четко не выявлена в научной литературе; ее не прояснила пока и наша дискуссия) со всеми другими отраслями народного хозяйства и комплексом других видов экономической деятельности, относимых к так называемому «экономическому производству», к его структуре, определяемой СНС. Этот вопрос требует внимания не только статистической методологии, но и общей экономической теории, а также отраслей конкретно-экономических наук и прежде всего экономики социальной сферы, народонаселения и демографии. Такой подход позволит понять и практически определить, какие отрасли народного хозяйства и виды экономической деятельности и как могут воздействовать на положение дел в системе здравоохранения, а также какими продуктами и услугами своей деятельности могут обеспечить его инновационное развитие. В свою очередь все эти подразделения реальной экономики могут делать заказы здравоохранению на медицинское удовлетворение их специфических потребностей с учетом их собственного инновационного развития.

Во-вторых, главную роль в развитии системы здравоохранения играет материальное производство. Спор о том, кому принадлежит эта роль — материальному производству или знаниям, бессмыслен. Все отрасли народного хозяйства ведутся людьми, одаренными сознанием, ставящими перед собой определенные цели, которые могут быть достигнуты данным видом труда, и направляют свои усилия, умения и сноровку на их осуществление. Смысл диспута появляется тогда, когда речь идет о научных знаниях и их применении в какой-то области, в данном случае и в материальном производстве и в здравоохранении. Использование научных достижений в материальном производстве превращает саму науку в «непосредственную производительную силу». О некоем аналоге науки можно говорить и по поводу здравоохранения. Но и в материальном производстве, и в здравоохранении наука действует не самостоятельно, отдельно от человека, а воплощаясь в его мышлении, материализуется с помощью его рук в орудиях труда (инструментах и машинах), в оборудовании, в технологии процесса изготовления какого-либо продукта, в протезировании, в подготовке лекарств, проведении операции, различных лечебных процедур и т.д. Различные автоматы, роботы, компьютеры есть продукты и продолжение действий труда, «искусственные руки» человека, управляемые его разумом на расстоянии. В первом тезисе этого абзаца речь идет о другом. Первенство материального производства в развитии здравоохранения выражается в том, что именно оно создает материально-техническую базу функционирования и развития здравоохранения.

Никакие самые революционные идеи науки, изобретения не смогут найти массового применения, а некоторые даже форму образцов для испытаний, не будучи изготовлены материальным производством. Причем не только такими специализированными его отраслями, как медицинская и фармацевтическая промышленность, но и усилиями многих других отраслей — химической, общим машиностроением, строительством, транспортом, связью и даже рыболовством, сельским и лесным хозяйством и др. Но отсюда в порядке обратной связи вытекает и другое: потребности здравоохранения через заказ (рыночный или плановый) должны определять программы соответствующих отраслей материального производства. Учитывая особую роль здравоохранения, социальное государство обязано регулировать, держать под своим контролем механизм указанного взаимодействия. Отсюда видна важность разработки такого механизма в российской национальной экономической модели. Имея в виду современную российскую ситуацию, модель должна быть ориентирована на интенсивное решение демографических проблем.

В-третьих, обсуждение нацпроектов «Образование» и «Здоровье» актуализирует старый теоретический вопрос, возникший еще на заре политической экономии, о «природе и причинах богатства народов», а в этой связи о том, что такое «народное (национальное) богатство», из чего оно состоит, где и каким трудом создается. Развитие социальной сферы, ее отраслей образования и здравоохранения, с одной стороны, необычайно расширило кредитно-денежную и акционерную системы, на почве которых возник и затем развернулся на полях всемирных рыночных отношений фондовый рынок ценных бумаг, с другой стороны, внесло и продолжает вносить новые мотивы в решение вышеназванных вопросов. А. Смит, как известно, будучи сторонником трудовой теории стоимости, считал труд в материальном производстве, создающем товар (продукт), единственным источником «богатства народов», а его увеличение связывал исключительно с численностью населения, занятого этим трудом, и его производительностью. Только этот труд он признавал как производительный. Вышеназванные факты он не затрагивал в силу их неразвитости в его время. К. Маркс полемизировал с А. Смитом, но не по этому вопросу, как иногда пишут. Определение А. Смита К. Маркс безоговорочно принимал в качестве абстрактного, общего научного понятия, отвечающего критериям производства материальных благ, в котором и создается «богатство народов». «Грубость» Смита он усматривал в том, что тот не увидел социальных форм труда и богатства, которые делают специфическими категории производительного труда и богатства в различных структурно-логических состояниях производственных отношений. Для собственников капитала производительным, по

К. Марксу, объективно является труд, приносящий прибавочную стоимость, прибыль, процент, земельную ренту, и вместе с этими категориями существует в ряде превращенных форм. Такой превращенной формой оказывается у него и труд школьного учителя, если он приносит прибыль (не прибавочную стоимость!) хозяину частной школы. Этот пример не подрывает фундаментального положения о том, что стоимость есть овеществленный труд, затрачиваемый в материальном производстве. С этой позиции услуга не несет качественной определенности стоимости в ее классическом понимании и не накапливается как элемент богатства ни по потребительной стоимости, ни по стоимости. Это же касается «финансовых активов», которые СНС включаются вместе с массой ценных бумаг в понятие национального богатства. Данное положение в принципе противоречит классической политической экономии и не принимается в работах специалистов Всемирного банка, которые ограничивают структуру национального богатства тремя компонентами: произведенные активы, природное богатство и трудовые ресурсы («человеческий капитал»). Российская статистика на словах заявляет о приверженности методологии СНС, а фактически национальное богатство отождествляет с основными фондами и накопленными оборотными фондами. Проблемная группа «Воспроизводство и национальный экономический рост» кафедры политической экономии решила в связи с такой неясной ситуацией в мировой экономической теории, статистике и в российских учебниках начать разработку исследовательского проекта «Национальное богатство и национальный продукт // Воспроизводство и собственность». В рамках этого исследования необходимо рассмотреть и вопросы прямого и опосредованного вклада социальной сферы, в том числе здравоохранения, как в создание национального продукта, так и в прирост национального богатства. Можно надеяться, что и кафедра экономики социальной сферы, помня о своих традициях, также обратится к этому вопросу.

Список литературы

- Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2007. № 4; 2008. № 3.
Доклад Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2007 г. // Российская газета. 2008. 14 мар.
Качество и уровень жизни населения в новой России (1991—2005 гг.): Монография Всероссийского центра уровня жизни (ВЦУЖ) / Рук. авт. колл. В.Н. Бобков. М., 2007.
Российская газета. 2008. 19 мар.; 18 мар.
Приоритетные национальные проекты: официальный сайт. URL: <http://www.rost.ru>.
Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru>.
Germany Contact. 2008. № 1.

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

А.А. Деления¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры политической экономики экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

Статья посвящена формированию экономического образа мышления молодежи в современных условиях. Переведенная на русский язык книга Роберта Хайлбронера «Философы от мира сего» дополняет имеющиеся возможности популяризации экономических знаний и их исследователей. Статья построена как комментарии к указанной книге, где представлены ступени развития рыночной экономики и их исследователи — ученые с разными моральными, организационными, личными качествами, которые не безразличны к предмету и результату исследования.

Характер переживаемой в наши дни экономической и социальной градации также требует особых исследовательских качеств. Важнейшими характеристиками современного исследователя являются умение и желание участвовать в процессе коллективного творчества, но главное — интерес к предмету экономики и головоломкам процесса анализа.

Ключевые слова: история экономической науки, классики экономической науки, философия экономики, формирование экономического образа мышления, Хайлбронер Р., экономикс, экономические идеи и их создатели, экономическое мышление.

The article is dedicated to forming economic way of thinking for the modern youth. The book «Philosophers from this world» by Robert Hailbroner has been translated into Russian and enhances the opportunities to popularize economic knowledge and researchers. The article is composed as a commentary to the book. It shows stages of development of the market economy and their researchers who have been scholars with various moral, organizational, personal peculiarities and never indifferent to the subject and result of their researches.

The nature of the economic and social gradation experienced nowadays also requires special researcher's capabilities. The ability and the will to participate in the collective creative process are of great importance, but the primary characteristic is the interest in the subject of economics and the puzzles of the analytic process.

Key words: history of economic science, classic of economic science, philosophy of economy, formation (building) of economic thinking, Hailbroner R., economics, economic knowledge and researchers, economic way of thinking.

Вопросы формирования экономического, юридического и вообще гуманитарного образа мышления в российском обществе приобрели особую актуальность в период развития рыночных отношений. Политехническое образование, поставленное в центр

¹ Деления Арут Андроникович, тел.: 8 (495) 939-28-97; e-mail: koef@econ.msu.ru.

общества догоняющего типа, существовавшего в СССР, выполняло в целом свою социальную функцию и в современный период нуждается в реформировании и дополнении рядом гуманитарных направлений. Но не менее верно и обратное: гуманитарное образование нуждается в подходах, разработанных в рамках естественно-научных дисциплин. Преподавание курса истории естествознания на первом курсе экономического факультета МГУ отчасти восполняет указанный дефицит.

Экономический образ, стиль мышления, требующий не только точного математического расчета, который выделяет экономику из числа других гуманитарных дисциплин, но и умения правильно интерпретировать обработанные факты, становится все более востребованным. Очень важно начинать его формирование как можно раньше. Велика роль в «старте» процесса обучения интересной и познавательной литературы.

К сожалению, литературы об экономических идеях и их создателях всегда не хватает. Писать популярно для юношества умеют немногие, хотя рецепты, в общем-то, просты. Требуется хорошее знание предмета и ясное представление о структурном расположении материала: либо хронологически, либо в соответствии с развитием идей, либо в виде описания интересных людей науки. Но последняя книга подобного жанра — «Юность науки» А. Аникина — вышла в 1971 г. Построение ее было особенным и основывалось на сквозной идее 1970-х гг. — становление марксизма, а не на людях и хронологии.

В 2008 г. на русском языке была издана прекрасная книга для юношества американского экономиста Роберта Хайлбронера².

Существует старое убеждение: чтобы интересно писать, не следует быть профессионалом, так как взгляд профессионала замылен, слишком многие вещи он воспринимает как данные. Как писал Д. Гранин, нужно сохранить взгляд дилетанта или хотя бы полупрофессионала. Именно будучи молодым аспирантом, Р. Хайлбронер и написал книгу «Философы от мира сего» в 1953 г.

В вышедшей книге есть все: огромное чувство признательности к своим учителям, старание описать их всегда интересную, иногда трагическую жизнь с забавными элементами, нечасто случавшимися, но ярко высвечивающими суть дарования каждого из них. Забавность или «забавный позитивизм», пожалуй, составляет философию самого Р. Хайлбронера. Именно так создавались описания философов и философий древности: анекдоты о Сократе, Платоне, Гераклите занимали чуть ли не большую часть, например, у Диогена Лаэртского. Древние хорошо понимали: не будет ученику интерес-

² См.: Хайлбронер Р.Л. Философы от мира сего / Пер. с англ. И. Файбисовича. М., 2008.

но, он уйдет к другим учителям. Поэтому забавные жизнеописания, сопровождающие развитие идей, всегда включались в труды.

Изначально Р. Хайлбронер задумывал сделать книгу со сквозной идеей, проблемой смены концепций, но, по его признанию, работа была бы очень трудоемкой.

«Философы от мира сего» построена по хронологическому принципу и посвящена теоретической рыночной экономике, т.е. той, которая существует в головах теоретиков, «философов от мира сего», а также ее становлению, зрелости и возможной смерти. Следует отметить, что при создании подобной книги важную роль должно играть либо внутреннее чувство меры, либо некий внешний камертон. Р. Хайлбронер тяготеет к камертону в виде фактов: от них отталкивается, к ним обращается как к высшему доказательству. Объем книги — четыреста страниц (десять глав в среднем по сорок страниц захватывающего текста³).

Перейдем к подробному описанию каждой их глав.

Первая глава описывает не теоретические представления кого-то из классиков науки, а экономическую революцию, следствием которой и стала рыночная экономика не только в реальной действительности, но также и в головах миллионов обыкновенных людей.

Товарные отношения существовали в течение очень длительного времени и никакого превращения в рыночную экономику не происходило. Зависимость людей друг от друга покоилась, как пишет автор, «на сети общественных обязательств», а эгоистическая выгода изгонялась всеми общественными институтами. Р. Хайлбронер обращает внимание на то, что представление о собственной выгоде и мотиве получения прибыли как факторах изначально присущих человеческой природе, в историческом понимании возникло недавно, а первые капиталисты были скорее изгоями общества, а никак не его опорой. Автор пишет: чтобы цеховые мастера стали капиталистами, нужно было преподавать (не в лекционных аудиториях) законы джунглей вчерашним пахарям.

Первая глава о собственно рыночной экономике (вторая в оглавлении) об Адаме Смите. Что примечательного нашел автор в А. Смите? Что сделало последнего автором «Богатства народов»? Не только личные качества и жизнь в Глазго, где уровень торгово-промышленной жизни был не ниже среднеанглийского. Окончательно отшлифовали мысли А. Смита о капиталистической системе поездка по Европе и беседы с физиократами⁴ в Париже.

³ Комментарии к книге даются непосредственно по главам.

⁴ Специальной главы о физиократах у Р. Хайлбронера нет, что обусловлено масштабами всей работы, предполагающей обозримое научно-популярное изложение.

После этого он становится сторонником трудовой теории «ценности». Российскому читателю не надо напоминать, что первооткрывателем основного принципа теории был У. Петти, провозгласивший, что труд — отец богатства, а земля — его мать. Спустя некоторое время размышления А. Смита, воспринявшего идеи Дж. Локка, Дж. Стюарта, Б. Мандевиля, У. Петти, А.Р-Ж. Тюрго, Ф. Кенэ и многих других, материализовались в «Богатстве народов», где описан, по словам Р. Хайлбронера, весь пейзаж капиталистической экономики.

Как полагает Р. Хайлбронер, есть мир мыслителей, но есть и современный мир. Литературоведы с этим вполне согласны: миры фантастов и великих наставников человечества отражают действительность и перестраивают ее под свои идеи.

В мире А. Смита эгоизм — движущая сила каждого среднестатистического человека, но взаимодействие увлеченных только своими целями людей приводит к гармонии во всем обществе. И Англия XVIII в. — неплохой пример модели, «созревшей в голове Адама Смита», где существует два закона, двигающих рыночную систему вверх по спирали возрастающей производительности. Это закон накопления и закон народонаселения, когда «спрос на людей... необходимо регулирует производство людей». Для молодежи, ориентированной на стандартный курс экономикс, следует отметить, что имеется в виду сверхдлительный период времени. В его рамках возросшее количество детей и снижение их смертности приведут к росту предложения рабочей силы. Но здесь вмешается конкуренция между работниками, и уровень оплаты труда начнет снижаться. Работник вернется к своему низкому доходу, капиталист к своим скромным прибылям и лишь у землевладельца могут несколько увеличиться его доходы. В результате всех этих процессов население возрастет незначительно.

Р. Хайлбронер резко негативно относится к адептам А. Смита. Неудивительно, ведь в их числе оказывались приобретавшие влияние в обществе капиталисты, люди, по А. Смику «неизменно жадные», которые «не являются и не должны являться владыками человечества». Выявленный А. Смитом классовый характер общества не мешал ему интересоваться судьбой всего человечества, а не конкретного класса, предвзятость была замечена лишь в отношении потребителя. Но новые промышленники, его адепты, использовали А. Смита как таран в борьбе с государством. Р. Хайлбронер указывает, что А. Смит противник излишнего вмешательства государства в экономику, но не противник выполнения государством своих функций. В мире А. Смита, его системе главный враг «не государство как таковое, но монополия в любых ее проявлениях».

Следующая глава книги «Философы от мира сего» посвящена Томасу Мальтусу и Давиду Рикардо. Т. Мальтус в анонимном трактате «Опыт о законе народонаселения и его последствиях для будущего развития общества» в 1798 г. сделал крайне пессимистический вывод о судьбе человечества: поскольку население растет быстрее роста продуктов пропитания, человечество ждет мрачное будущее.

Научный анализ нового этапа развития капитализма был проведен Д. Рикардо, но, в отличие от А. Смита, он подчеркивал противоположность во взаимодействии классов. Таковы были новые реалии.

Первоначально рыночная экономика начинала развиваться в городах-республиках Италии и Нидерландов. Правительства покровительствовали рыночным процессам, так как у богатых можно было легче, быстрее и больше собрать налогов. Но Испания, метрополия тогдашнего цивилизованного мира, постаралась «навести порядок» в средневековой Европе, а Франция помогла в этом разделе имущества побежденных.

Дальше торгово-промышленной стадии дело не зашло, а пальма первенства мастерской мира в конечном счете досталась Англии. Досталась не просто так. Англии приходилось в острой борьбе с другими странами защищать свой новый образ жизни, ей последовательно угрожали та же Испания, позднее Франция, особенно при Наполеоне Бонапарте. В подобном противостоянии было важно, чтобы страна вела себя как «большая дружная семья». Элита добивалась сплоченности, и успешно помогла в этом война.

Но в 1813 г. враг был окончательно сражен, и выяснилось, что трудности существовали для всех, а победа досталась помещикам. До этого цены на продовольствие были высоки, что объяснялось условиями войны. Но рост цен на продовольствие привел к высоким рентным платежам фермеров помещикам и высоким ценам на землю. Ни с тем, ни с другим последние расставаться после победы не хотели. Нищая Европа готова была поставлять зерно в Англию по очень низким ценам, но палата лордов приняла хлебные законы, закрывшие английский рынок для дешевого зерна. Теперь противостояние классов не заметить было невозможно. Д. Рикардо напишет: «Интересы землевладельцев постоянно противоположны интересам всякого другого класса общества».

В четвертой главе «Философов от мира сего» отражены взгляды и дела утопических социалистов. В качестве обоснования причин их появления приводятся неоспоримые факты о развитии капитализма в конце XVIII — начале XIX в. в Англии: 16-тичасовой рабочий день, массовые выступления луддитов против машин, вытесняющих рабочих.

На этом фоне явились лучшие люди класса буржуазии. Прежде всего Роберт Оуэн, создавший в свое время доходное и гуманное по отношению к рабочим предприятие. Его предприятие посещали высокопоставленные лица, скептические предприниматели и сентиментальные барышни. Они видели прибыльную работу со сравнительно коротким рабочим днем (десять и три четверти часа), отсутствие детей моложе одиннадцати лет на рабочих местах, поддержание дисциплины без страха, за счет совестливости, и маленьких детей, работающих, играющих и учащихся в здании школы. Это и было формирование чувства хозяина, о котором так назойливо и беспредметно рассуждали наши реформаторы 1990-х гг., которое нельзя сформировать во взрослом состоянии: оно либо есть, либо нет.

Однако Р. Оуэн пошел дальше. Он предложил решить проблему бедности и реорганизовать все общество путем создания кооперативных селений с числом жителей от 800 до 1200. Подобные идеи близки к философии Платона, а значит — к утопическим, умозрительным системам. Предложение не единожды провалилось на практике. Р. Оуэн разорился.

Но человека с таким темпераментом не могли остановить поражения. Тем более что предводители ткачей, гончаров и строителей видели в Р. Оуэне своего лидера. В 1833 г. было официально объявлено о создании Английского общенародного союза — предтечи профсоюзов промышленности.

Автор дает Р. Оуэну блестящую характеристику: не экономист, но больше первопроходец, навсегда изменивший нашу жизнь.

Не менее ярко и образно в главе представлены бунтари дела Клод Сен-Симон и тихий человек, бунтарь слова Шарль Фурье. К. Сен-Симон — участник войны за независимость США и организатор общества индустриалов, проповедник индустриального образа жизни. Ш. Фурье — человек, придумавший фаланстеры, напоминавшие кооперативные селения Р. Оуэна, в которых должны жить люди, сочетающие сельский и промышленный труд. Р. Хайлбронер отмечает, что даже в США в определенный момент насчитывалось более сорока фаланстеров.

Экономическая система К. Маркса — содержание пятой главы и одновременно предмет особого интереса автора. Характерно и название этой главы книги «Неумолимая система Карла Маркса».

К. Маркс в «Капитале» цитирует факты, не признаваемые литературой того времени, о сверхэксплуатации рабочих, о судебной системе, «заточенной» против них, о роли государства. Он говорит о насильственном ниспровержении всего общественного строя, и Р. Хайлбронер акцентирует на этом внимание. Однако позднее К. Маркс сделал единственное исключение, опять же основанное

на фактах, для Англии с ее демократической системой. В этой стране переход мог осуществиться вполне мирным путем, а островное положение могло защитить от монархических армий Европы, включая самодержавного джокера — Россию.

Немало места уделено в книге становлению взглядов К. Маркса, его личной жизни. Глава включает чудесное описание жизни семьи К. Маркса. Но главное, что «Капитал» — материал, описывающий социально-экономическую сторону общества, выстроенный в соответствии с ее развитием.

Очень хорошо уловлена автором разница между «голым материализмом» и материализмом Маркса. «Голый материализм» отводит идеям роль пассивных спутников экономической деятельности. Марксова теория диалектична, предусматривает изменения в мыслях и фактах, и идеи создают очертания будущего, но при обстоятельствах, доставшихся от прошлых состояний экономики. Истинную заслугу К. Маркса Р. Хайлбронер усматривает не в революционной борьбе, а, во-первых, в диалектико-материалистическом понимании истории и, во-вторых, в пессимистическом анализе перспектив капитализма.

Отмечая историческую значимость исследования К. Маркса, автор пишет, что марксизм — самое глубокое, самое полное исследование капитализма, а К. Маркс, наш современник, наряду с Фрейдом и Платоном учит нас смотреть сквозь историю, а не только на нее. К. Маркс открыл новый континент общественной мысли.

Пятая глава, как и предыдущие, логична, аргументирована фактами, но не лишена и эмоциональной стороны. Можно сказать, что для школьников подобная подача материала неплоха.

Главная идея шестой главы — вопрос о теории империализма, и именно поэтому так возмущен Р. Хайлбронер, ведь вместе с исследователями во второй—третий ряды экономической науки помещается и проблематика их исследований. Но плохо исследованные вопросы — всегда слабое место экономической политики.

Книга «Философы от мира сего» посвящена людям, которых Р. Хайлбронер называет «своими учителям». Но отношение к учителям у автора разное. Он не очень любит маржиналистскую концепцию и связанную с ней викторианскую систему. Но сначала несколько слов для непосвященных.

Классическое направление экономической науки занималось в основном исследованием законов возникновения и развития рыночной экономики. Но когда законы системы были открыты, пришла пора обратиться к особенностям.

Вслед за австрийцами английский Кембридж ушел в частности системы, в описание поведения человека, фирмы, поиск условий

формирования равновесия. Этими вопросами занимались И.Ф. Эджурт, И.Г. фон Тюнен, У.С. Джевонс и, разумеется, Альфред Маршалл. Сформировалось явление, получившее название неоклассического синтеза и составившее основу современного мейнстрима. Р. Хайлбронер называет его викторианским миром и считает реакцией на повышение жизненного уровня пролетариата в развитых странах.

Другой полюс составил андеграунд: Б. МанDEVиль, К. Маркс, Ф. Бастиа, Г. Джордж, Дж. Гобсон. Как отмечал Дж. Гобсон, потогонные системы за рубежом улучшали положение рабочего класса внутри и делали его союзником своей буржуазии. Вопросами динамики капиталистической системы до Дж. Гобсона занимались К.И. Родбертус и Р. Люксембург. Но именно динамичность капиталистической системы — причина ее разрастания.

Возвращаясь от взглядов представителя андеграунда — Дж. Гобсона (несмотря на проявленные способности к предвидению, скончавшегося в 1940 г. в почти полной безвестности) к представителям викторианского мира, автор описывает их достижения: они, во главе с А. Маршаллом, обучили мир экономикс, где главная проблема — саморегуляция экономики.

По сравнению со своими предшественниками А. Маршалл добавил в изучение равновесия временные горизонты, благодаря которым факторы равновесия различны в краткосрочном периоде (на стороне спроса) и в долгосрочном периоде (предложения). Временный аспект в контексте анализа поведения агентов рыночной экономики для человека среднего класса казался намного более важным, нежели политический или классовый.

Отношение Р. Хайлбронера к А. Маршаллу как своему учителю проявляется не только в подчеркивании высочайшего класса теорий, выходящих из под пера мэтра, но и в обращении к его человеческим качествам.

Не меньший интерес для автора представляет и личность Торстейна Веблена, незаинтересованного чужака, как его называет Р. Хайлбронер, несмотря на американское гражданство и норвежское происхождение. Именно в оценке такого исследователя, который является главным героем седьмой главы книги, нуждалась официальная экономика.

Т. Веблен — оригинал, сторонившийся общественных правил. Р. Хайлбронер описывает его долговязую фигуру, бесшумную походку охотника. Он своеобразный Следопыт Фенимора Купера, открывший для себя и человечества новый мир в экономическом пространстве, мир конкретных нравов и обычаев, правил поведения.

Вполне в духе Д. Рикардо и особенно К. Маркса Т. Веблен говорит о праздном классе, который сменил свои занятия, усовершен-

ствовал методы достижения цели, но не изменил саму цель — захват произведенных другими продуктов (правда, в форме погони за деньгами, а не скальпов противников). Вывод Т. Веблена следующий: современное общество продолжает оставаться хищническим и не нужно представлять наше поведение как благоразумное и наполненное здравым смыслом.

Определение праздного класса и признание праздного потребления как меры благосостояния необходимо Т. Веблену для ответа на классический вопрос: что обуславливает сплоченность, целостность и равновесие современного общества? По Т. Веблену, низшие и высшие классы общества связаны общими взглядами на жизнь: рабочие желают не сбросить своих начальников, а стать такими же.

Еще более оригинальные взгляды защищал Т. Веблен в вышедшей в 1904 г. «Теории делового предприятия». Поставив в центр экономики систему машин в совокупности с рабочими и инженерами, производящими товары, он изобразил предпринимателя как алчного охотника за прибылью, всегда готового расстроить нормальный ход индустриального механизма. Оценивая вклад Т. Веблена в экономическую науку, Р. Хайлбронер отмечает два факта: процесс превращения технологии и науки в главные движущие силы общественных перемен и выдвижение на передний план институциональных факторов.

В центре внимания восьмой главы фигура Дж. Кейнса. Но если К. Маркс нравится Р. Хайлбронеру своей системой и результатом, Т. Веблен — как чудак, первопроходец и открыватель новых земель, то Дж. Кейнс — своей легкостью и непредсказуемостью, умением оказаться в нужное время и в нужном месте.

Структура главы стандартная. Вначале — факты: о росте доходов в США перед Великой депрессией, о росте среди населения покупок в кредит. Кризис начался с обвала фондового рынка: 9 млн сберегательных счетов закрылись, 85 тыс. предприятий разорились. Год проходил за годом, а кризис не заканчивался. Это было непредсказуемо. К 1933 г. национальный доход сократился почти вдвое. Число безработных росло. До этого безработицу переживали как необходимый симптом для выздоровления, но что было делать с подобной массовой возрастающей безработицей, не мог сказать никто.

По мнению Р. Хайлбронера, человек, осмелившийся бросить вызов такой проблеме, во-первых, был дилетантом и, во-вторых, держался подчеркнуто нейтрально. Описание личности Дж. Кейнса, его происхождения, становления, своеобразия занимает немало места в книге и, чувствуется, мыслей автора. Он пишет, что Д. Рикардо и Дж. Кейнс наверняка стали бы хорошими друзьями.

Дж. Кейнс берется за задачу построения макроэкономической теории нового времени. Существовавшая до него со времен Маршалла—Пигу теория гласила: обеспечьте минимум государственного вмешательства и денежное предложение, а с болезнями система справится сама. Книга «Общая теория занятости, процента и денег» была поистине революционной. Р. Хайлбронер пишет, что она перевернула экономику с ног на голову, как до этого «Богатство народов» и «Капитал».

Вывод из общей теории Дж. Кейнса следующий: никакой системы безопасности у рыночной экономики нет. Экономика не подобие качелей, а больше похожа на своеобразный лифт, который может застрять на любом этаже и не обязательно на верхнем. Дж. Кейнс заметил, что в период спада сокращаются и доходы, и сбережения. Р. Хайлбронер приводит факты в подтверждение этих соображений. Правда, остается открытым вопрос: почему до 1929 г. не случались Великие депрессии, случайность ли это?

По Дж. Кейнсу, при сокращении инвестиций население переживает серьезные трудности. Но это неэффективные проблемы. Из них не возникает замены требуемым инвестициям. Рано или поздно инвестиции начинают сокращаться, так как всякий рост инвестиций ограничен нынешним состоянием конкретного рынка.

Возможности для расширения рынка могут дать новое изобретение, иной способ производства или новый продукт, способный привлечь покупателей, но такое случается не каждый день. Но если при естественной убыли инвестиционных проектов их восполнить нечем, экономику ожидает спад.

Таким образом, Дж. Кейнс признал уязвимость рыночного механизма со стороны его цели. Хозяйства, ориентированные на прибавочный продукт (Древний Египет), прибыль (современная экономика), должны иметь клапан сброса лишней энергии. На инвестиции, как на приводное колесо экономики, полагаться не стоит. Здесь царит неопределенность. Системе постоянно грозит пресыщение, ведущее к краху экономики.

Несмотря на пессимизм, в целом вывод Дж. Кейнса, который уже повсюду применялся на практике, а теперь получал и теоретическое обоснование, позитивен: недостаток частных инвестиций должно компенсировать государство. Например, в США создавались рабочие места сначала дворников, потом строителей дорог, дамб, аэродромов, портов, жилья. Все строилось впрок для того, чтобы частные инвестиции, если появятся, смогли опереться на благоприятную инфраструктуру. Дж. Кейнс в 1934 г. приезжает в США и призывает расширять эти программы.

В «Общей теории...» Дж. Кейнс в 1936 г. предлагает государству найти ответ на задачу по увеличению покупательной способности

населения и дать этим стимулы к расширению частных инвестиций. Общественные работы, по Дж. Кейнсу, решают проблему по двум направлениям: создают наилучшие условия для частных инвестиций (косвенно) и поддерживают покупательную способность безработных (прямо). При этом он говорит о повышенных расходах государства, но предполагается, что это временная мера, чтобы дать возможность экономике дожидаться частных инвестиций.

Дж. Кейнс предостерегал от одного средства, способного подстегнуть рыночную экономику без негативных экономических последствий, — развития рынка вооружений. Он понимал, что вооружения могут быть применены. Но реальность оказалась парадоксальной — с началом войны экономика США растет, а безработица почти исчезает. Сработало средство не рекомендованное, но очень эффективное.

Что же нового дал миру легкий талант Дж. Кейнса? Если К. Маркс, Т. Веблен являются первооткрывателями новых континентов общественной теории и практики, то Дж. Кейнс увязывает подход А. Маршалла (микроэкономика) и собственно макроэкономику. Отчасти в теории в США работа была доведена до целостности П. Самуэльсоном, в европейских странах свои варианты прагматического соединения двух сторон предложили представители мейнстрима. Произошло дополнение неоклассического синтеза А. Маршалла своеобразным синтезом макро- и микроэкономики. Не меньше легкости привлекает в Дж. Кейнсе парадоксальность личности и направления исследований, всегда отличные от общепринятых.

Последняя из крупных фигур, освещенных в «Философах от мира...» — Йозеф Шумпетер. Что же заинтересовало автора в аристократе, говорившем высокопарно и театрально, жившем в ту же эпоху, что и Дж. Кейнс, также любившем буржуазный образ жизни, верящем в буржуазные ценности и подчеркивавшим свое отличие от него?

Личности Й. Шумпетера автор посвятил всего две-три страницы. Ученик Эйгена фон Бем-Баверка, хотя далеко не правоверный, сторонник элиты, аристократизма, но понимавший их не генетически, а в силу умения развить личные качества, таков был Й. Шумпетер, представивший иной взгляд для понимания экономической системы.

Автор раскрывает позицию Й. Шумпетера через противопоставление взглядам Дж. Кейнса. Дж. Кейнс представлял капитализм, «родную» систему Р. Хайлбронера, как систему, постоянно ожидающую спада и кризиса. Й. Шумпетер видел капитализм динамичным, готовым и склонным к экономическому росту, хотя и не отрицал, что использование государством своей мощи может избавить общество от страданий депрессии, внутренне присущей

ей вследствие колебаний экономики. «Теория экономического развития» начинается с разбора статичного состояния капитализма. Это капитализм без прибыли. Конкуренция приводит к тому, что все участники процесса производства (рабочие, землевладельцы и другие собственники природных ресурсов) получают свою долю за участие в производственном процессе, все, кроме капиталистов. Они получают лишь свою часть управляющих производством. В статичной экономике нет места прибыли.

Подобное описание развития событий необходимо Й. Шумпетеру для обнаружения источника прибыли. Причем в противовес системе К. Маркса, прибыль по Й. Шумпетеру — результат инноваций, технологических или организационных, позволяющих сократить издержки на производство. Вследствие инноваций возникает поток доходов, которые нельзя отнести на счет собственников природных или трудовых ресурсов. В отличие от ренты природной инновационная рента существует до той поры, пока новаторством не овладеют другие предприниматели. Таким образом, по Й. Шумпетеру, капиталист представляет собой новатора — организатора процесса производства. Таков источник прибылей в экономике.

Вслед за новатором устремляется поток имитаторов. Банковские ссуды и инвестиции ведут к экономическому росту. Улучшение в отрасли становится рутинным. Цена устанавливается на уровне более низких издержек, прибыль пропадает. Зато растет новая каста аристократов. Й. Шумпетер противопоставил капиталистов и предпринимателей. Прибыль — результат деятельности последних. Они не являются буржуа по происхождению, но хотят стать таковыми, делая общество динамичным и технически продвинутым. Они — своеобразные социальные «изобретатели», выведенные из акционерной формы предпринимательства. В связи с этим теория Й. Шумпетера не берется за выяснение причин прибыли в XIX в. — пусть за них отвечают А. Смит и Д. Рикардо.

О причинах кризисов Й. Шумпетер говорит в книге «Циклы деловой активности». Он выделяет три вида этих циклов: короткие, более длинные (от 7 до 11 лет), иначе говоря, классические, проанализированные К. Марксом, и базовые циклы, длящиеся около полувека, связанные с эпохальными изобретениями, например парового двигателя, автомобиля. Р. Хайлбронер отмечает, что объяснение кризиса как действия толп имитаторов не нашло большого числа последователей.

Й. Шумпетер пытается вернуть веру в систему капитализма. Заявив о гениальности К. Маркса, он в дальнейшем указывает, что, по Марксу, главная причина развития системы — противостояние пролетариата и капиталистов, защищающих свои прибыли. Но шумпетеровский главный герой — рациональный, любящий жизнь

чужак-предприниматель, который не противостоит пролетариям. По Й. Шумпетеру, нас ожидает не крах буржуазной системы, а «убедительный капитализм», занимающийся проблемами освоения все новых областей, распространяющий рационалистические установки и на частную собственность, и на буржуазные ценности, теряющий тем самым свою буржуазную склонность к агрессии. В этом капитализме все большую роль играют бюрократы и управленцы. Таким образом, устанавливается новая цивилизация, капитализм эволюционирует в новую систему, в социалистическую.

Р. Хайлбронер проверяет и эту теорию фактами: бюрократизация крупного бизнеса — реальный факт, но гигантские корпорации не стали менее агрессивными. С другой стороны, плановая система, внушающая вначале столько оптимизма, стала вызывать вопросы, а потом и вовсе пала.

Но где же новый континент Й. Шумпетера? Вопрос о приведении в движение капиталистической системы некапиталистическими видами элит — вопрос социологии. Р. Хайлбронер пишет, что вряд ли Й. Шумпетер был бы в восторге от такой оценки, но и спорить не стал бы.

Последняя, десятая глава книги называется «Конец философии от мира сего?» Начинается она, как и все остальные, с фактов. Что в целом принес капитализм? Во-первых, усилилось стремление к обогащению (эту сторону анализировали А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс). Во-вторых, рынку представилась возможность направлять производство и распределение. Исследователи занимались этой проблемой с подачи А. Маршалла. В-третьих, капиталистическое общество добровольно подчинилось двум источникам власти — частному и общественному (сфера интересов Т. Веблена, Дж. Кейнса, Й. Шумпетера).

Теории, рассмотренные в книге, есть отображение капиталистической системы. Но есть ли реально капитализм? Интересно, но в качестве частных аргументов автор приводит не реальные факты, а содержание книг — там нет слов о капитализме. Тем не менее, он подчеркивает, цель экономики — помочь нам лучше понять окружающую нас реальность капитализма. Р. Хайлбронер пишет, что многие годы он отстаивал преимущества демократического социализма. Но саморазрушение системы социализма подтолкнуло его к выводу, что наше обозримое будущее будет происходить в капиталистической среде.

Следует отметить, что у рецензируемой книги есть и сверхзадача. Не уверен, что она дана сознательно, но заключается, как мне представляется, в следующем. Нам показан ряд ступеней развития рыночной экономики и ряд ее исследователей — ученых с разными моральными, организационными, личными качествами, совсем не

безразличных к предмету и результату исследования, иногда участвующих в яростной борьбе и полемике, иногда обзирающих процессы со стороны.

Сверхзадача книги — не просто впечатлить юношу экономической проблематикой, но и поставить его перед головоломкой — попробовать угадать, предвосхитить, какой этап развития переживает экономика, чтобы попытаться самому решить проблему.

Самоподготовка к решению задач выявления ведущих черт современной экономики носит коллективно-индивидуальный характер. До определенного уровня обучения общество берет на себя обязательства по обеспечению условий подготовки молодых специалистов. Но каждый молодой человек определяет сам, какие мозги он хочет и может иметь для жизни, а не только для одноразового решения неких социальных проблем.

Требования к статьям, принимаемым к публикации журналом «Вестник МГУ. Серия 6. Экономика»

Представленная в 2-х экземплярах статья должна соответствовать профилю и научному уровню журнала, быть напечатана в текстовом редакторе Microsoft Word стандартным шрифтом (№ 12) на русском языке на листах формата А4 через полтора (компьютерных) интервала и подписана автором (авторами).

Объем статьи не должен превышать 20 тысяч знаков.

Все данные должны иметь сноски на источник их получения. Ответственность за использование данных, не предназначенных для открытых публикаций, несут в соответствии с законодательством РФ авторы статей.

К статье необходимо приложить: аннотацию, содержащую ключевые слова (до 1 стр. на русском и английском языках), и сведения об авторах (фамилия, имя и отчество; место работы, занимаемая должность; ученая степень, звание; служебный и домашний адреса и телефоны), справку с места работы, ксерокопии свидетельств о получении ученой степени и ученого звания. Все эти документы должны быть подписаны автором (авторами).

Необходимо также представить электронный вариант статьи, аннотаций и сведений.

Аспиранты, стажеры, студенты должны представить положительную выписку из решения кафедры.

Невыполнение указанных выше требований в полном объеме является поводом для отказа в приеме материала.

Статьи, соответствующие указанным требованиям, регистрируются и авторам сообщается их регистрационный номер.

По принятым к рассмотрению статьям в течение двух недель решается вопрос о потенциальной возможности их публикации. Окончательное решение принимается по результатам обсуждения на Редколлегии. Всю информацию о прохождении статьи авторы могут получить по адресу: 119991, Москва, Ленинские горы, МГУ, 2-й корпус. ГФ, факультет экономики, ауд. 519; тел.: 8 (495) 939-28-82.

Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте экономического факультета МГУ и на сайте НИВЦ МГУ в составе Университетской информационной системы «РОССИЯ» электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник МГУ. Серия 6. Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к Университетской информационной системе «РОССИЯ» регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.

Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия. Во всех случаях полиграфического брака просьба обращаться в типографию. Выплата гонорара за публикации не предусматривается.

Плата за публикацию рукописей не взимается.

УЧРЕДИТЕЛИ:

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова;
экономический факультет МГУ

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

В.П. КОЛЕСОВ — главный редактор,
А.Л. БОБРОВ — зам. главного редактора, отв. секретарь
А.А. ПОРОХОВСКИЙ — зам. главного редактора,
А.Д. ШЕРЕМЕТ — зам. главного редактора,
А.А. АУЗАН, О.С. ВИХАНСКИЙ, В.В. ГЕРАСИМЕНКО, М.В. ГРАЧЕВА,
Э.П. ДУНАЕВ, Е.В. ЕГОРОВ, В.В. ЕЛИЗАРОВ, Е.Н. ЖИЛЬЦОВ,
Ю.Н. ИВАНОВ, Н.П. ИВАЩЕНКО, В.А. ИОНЦЕВ, С.В. КИСЕЛЕВ,
Р.П. КОЛОСОВА, И.Б. КОТЛОБОВСКИЙ, Г.М. КУМАНИН,
М.И. ЛУГАЧЕВ, Ю.М. ОСИПОВ, М.Н. ОСЬМОВА, М.В. ПАЛТ,
М.Э. ПОТАПОВА, Л.А. ТУТОВ, А.В. УЛЮКАЕВ, И.О. ФАРИЗОВ,
Г.Г. ФЕТИСОВ, А.Г. ХУДОКОРМОВ, В.Н. ЧЕРКОВЕЦ, В.Х. ЭЧЕНИКЭ

Редактор М.Э. ПОТАПОВА

Технический редактор Н.И. Матюшина

Корректоры В.В. Конкина, В.А. Ветров

Адрес редакции:

*119992, Москва, Ленинские горы,
экономический факультет, тел. 939-28-82.*

Журнал зарегистрирован в Министерстве печати и информации РФ.
Свидетельство о регистрации № 1551 от 14 февраля 1991 г.

**Решением Высшей аттестационной комиссии Министерства
образования Российской Федерации журнал «Вестник Московского
университета. Серия 6. Экономика» включен в «Перечень ведущих
рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть
опубликованы основные результаты диссертации на соискание
ученой степени доктора и кандидата наук»**

Сдано в набор 26.05.2009. Подписано в печать 20.08.2009.
Формат 60×90 1/16. Бумага офс. № 1. Гарнитура Таймс.
Офсетная печать. Усл. печ. л. 7,5. Усл. кр.-отг. 7,6.
Уч.-изд. л. 7,19. Тираж 1020 экз. Заказ № . Изд. № 8743.

Ордена «Знак Почета» Издательство Московского университета.
125009, Москва, ул. Б. Никитская, 5/7.
Тел.: 697-31-28.
Типография ордена «Знак Почета» Издательства МГУ.
119992, Москва, Ленинские горы.

ISSN 0201—7385
ISSN 0130—0105

ИНДЕКС 70997 — каталог «Роспечать»
ИНДЕКС 39309 — каталог «Пресса России»

ISSN 0201—7385. ISSN 0130—0105
ВЕСТН. МОСК. УН-ТА. СЕР. 6. ЭКОНОМИКА. 2009. № 3. 1—120.