

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 6 • 2010 • НОЯБРЬ—ДЕКАБРЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая теория

- Котова Г.А., Раквиашвили А.А. Экономическая действительность и абстракции микроэкономической теории 3
- Кулаков М. В., Чихун Л.П. Государство как субъект экономического развития. 13
- Патрон П.А. Приоритеты макроэкономической политики: уроки кризиса 23
- Плетнёв Д.А. Корпорация как способ организации материального производства 36

Экономика зарубежных стран

- Борзов С.В. Современные формы финансирования высшего образования (на примере США) 46
- Захаров А.Н., Смирнова Л.Р. Присоединение России к ВТО: плюсы и минусы 55
- Фролов А.В. Инновационная политика и конкурентоспособность США. 64

Отраслевая и региональная экономика

- Котляров И.Д. Экономическая природа лизинга 78

Научная жизнь

- Вихорева О.М., Карловская С.Б. Институциональная среда инновационного развития в зарубежных странах и России. . . 89
- Андроников С.В., Малугин В.А., Ульянова М.Е. Инновационный американо-российский проект обучения российских студентов экономике и менеджменту 100

Трибуна преподавателя

- Кривичев А.И., Сидоренко В.Н. Предпосылки ускоренного внедрения e-learning в российских вузах 107

- Указатель статей и материалов, помещенных в журнале «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика» за 2010 год 117*

CONTENTS

Economic Theory

Kotova G.A., Rakviashvili A.A. The Economic Validity and Abstractions of the Microeconomic Theory	3
Kulakov M.V., Chikhun L.P. The State as the Subject of Economic Development	13
Patron P.A. Priorities of a Macroeconomic Policy: Crisis Lessons	23
Pletnyov D.A. Corporation as a Way of the Organization of Production of Goods	36

Economy of Foreign Countries

Borzov S.V. Modern Forms of Financing of Higher Education (on an Example of the USA).	46
Zakharov A.N., Smirnova L.R. Joining of Russia to the WTO: Pluses and Minuses.	55
Frolov A.V. The Innovative Policy and Competitiveness of the USA	64

Branch and Regional Economy

Kotlyarov I.D. The Economic Nature of Leasing.	78
--	----

Scientific life

Vikhoreva O.M., Karlovskaya S.B. The Institutional Environment of Innovative Development in Foreign Countries and Russia	89
Andronikov S.V., Malugin V.A., Ulyanova M.E. The Innovative American-Russian Project of Training of the Russian Students to Economy and Management	100

Professor's Tribune

Krivichev A.I., Sidorenko V.N. Preconditions of Accelerated Introduction E-learning in the Russian High Schools	107
---	-----

<i>Index of Articles and Materials, Published in the Magazine "Vestnik of Moscow University. Series 6. Economics" in 2010</i>	<i>117</i>
---	------------

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Г.А. Котова¹,

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

А.А. Раквиашвили²,

канд. экон. наук, ст. преподаватель экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ И АБСТРАКЦИИ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Статья посвящена выявлению и корректировке несоответствия микроэкономических моделей и фактов экономической действительности. Основной акцент делается на факторах, воздействующих на индивидуальный и отраслевой спрос.

Ключевые слова: микроэкономика, Гиффен, спрос, издержки.

The article is dedicated to correction of non compliance microeconomic models and facts from economic reality. The main accent is done on the factors which reflect on individual and branch demand.

Key words: microeconomics, Giffen, demand, cost.

Современный мейнстрим экономической теории — результат трудов многих поколений экономистов, в первую очередь В.С. Девонса, К. Менгера и Л. Вальраса³. Эта теория смогла пережить большинство своих критиков и с переменным успехом справлялась с множеством острейших проблем, которые ставила жизнь. По словам К. Поппера, наука — это совокупность синтетических утверждений о реальном мире, которые могут в принципе быть опровергнуты эмпирическими наблюдениями⁴. Поэтому проверка эмпирической гипотезы заканчивается тем, что ее либо отвергают, либо не отвергают, но никогда не подтверждают⁵. С учетом данного факта нет смысла доказывать многие приведенные в статье утверждения, но необходимо их дополнять и поправлять, дабы защитить от критики, которая уже сегодня может опровергнуть различные части общей концепции.

¹ Котова Галина Алексеевна, тел.: + 7 (910) 419-74-25; e-mail: gakot1012@yahoo.com

² Раквиашвили Александр Александрович, тел.: + 7 (903) 726-46-44; e-mail: rakvia@mail.ru

³ См.: Хайек Ф.А. Судьбы либерализма. Сборник эссе: австрийская экономическая теория и идеал свободы. URL: <http://www.libertarium.ru> (дата обращения: 15.03.2010).

⁴ См.: Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. М., 2004. С. 57.

⁵ Там же. С. 172.

Во второй половине XX в. наметился серьезный разрыв между теоретиками и экономистами, управляющими реальными компаниями, принимающими решения по поводу политики правительств и т.д. Менеджеры со степенью MBA с успехом справляются с проблемами, стоящими перед их фирмами, а развитие и знание теоретических моделей далеко не всегда может гарантировать относительный успех при принятии решений. Это особенно важно для образовательного процесса, когда необходимо не просто рассказать студенту, но и доказать полезность теории на практике.

В связи со столь значительным разрывом между теорией и практикой некоторые ученые высказывали мнение, что разложение реакции спроса на изменение цены на эффекты дохода и замещения по Слуцкому — Аллену — Хиксу и неизменно отрицательный знак эффекта замещения являются единственными существенными результатами колоссальных интеллектуальных усилий сотен экономистов, больше века трудившихся над чистой теорией потребительского выбора. По мнению К. Ланкастера, эта теория «является в настоящее время образцом того, как можно извлечь минимум результатов из минимума предпосылок»⁶.

Целью данной статьи является фокусирование внимания на неточностях в микроэкономике и изучение возможных вариантов их доработки, которые позволят отразить реальную картину современного мира и повысить качество преподавания.

Отрицательная цена и отрицательные предельные издержки

В учебниках и научных статьях вряд ли можно встретить упоминание об отрицательной цене, и справедливости ради стоит сказать, что в реальной жизни это тоже большая редкость. Тем не менее такая возможность существует, и учитывать ее необходимо. Отрицательная цена — это доплата, предоставляемая покупателю за полученный им же товар.

Рассмотрим пример. Допустим, на рынке подержанных автомобилей марки *NV* кривая предложения имела вид S_1 (рис. 1). В стране ввели закон, запрещающий эксплуатацию автомобилей старше 10 лет и обязывающий владельцев утилизировать подержанные транспортные средства, эксплуатировавшиеся 11 и более лет. Предположим, что утилизация автомобиля стоит $|P_5|$ (рис. 1). Тогда на рынке может появиться продавец, готовый отдать свой автомобиль и доплатить за него сумму, равную $|P_5|$. Также найдется владелец автомобиля, который согласится отдать его даром, но не доплачивая, а кто-то решит продать автомобиль, например, по цене P_2 . Таким

⁶ Там же. С. 231.

образом, мы получим кривую предложения на рынке подержанных (старше 11 лет) автомобилей S_2 , представленную на рис. 1⁷. Предложение увеличилось с S_1 до S_2 ⁸.

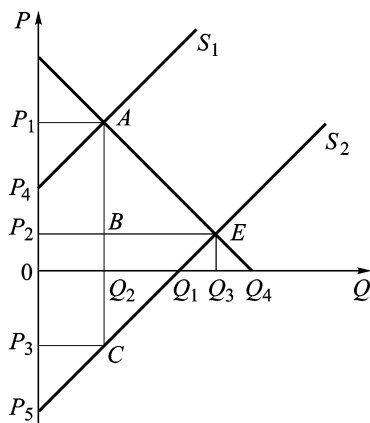


Рис. 1. Равновесие на конкурентном рынке с отрицательными ценами

На первый взгляд такая ситуация может противоречить необходимости равенства цены и предельных издержек на конкурентном рынке, иначе говоря, отрицательная цена требует наличия отрицательных предельных издержек.

Хотя в прямом смысле, наверное, получение денег за «выпуск» товара совсем маловероятно, понятие «отрицательные предельные издержки» может отражать приведенную стоимость будущих расходов, которых удалось избежать. Учитывая неосуществленные расходы по формуле:

$$PV_{C_\alpha} = C_\alpha / (1 + r),$$

где PV_{C_α} — приведенная стоимость будущих издержек; C_α — будущие издержки; r — процентная ставка за рассматриваемый период, можно рассчитать размер издержек и значения цен на текущий момент. Причем цена предложения P_1 будет включать обычные издержки за вычетом будущих затрат (сумма текущих издержек производства и будущих затрат, взятых с отрицательным знаком), а P_5 — полностью состоять из сэкономленных на будущих расходах денег.

Кроме достижения большей реалистичности использование отрицательных цен и предельных издержек позволяет повысить теоре-

⁷ Такие же рассуждения могут быть применимы к отработанным шинам, металлолому, строительному мусору и т.д.

⁸ Увеличение предложения могло быть вызвано как стандартными факторами, так и нестандартными (принятие различных законов и нормативных актов).

тическую строгость. В первую очередь это касается определения излишка потребителей и производителей (покупателей и продавцов).

В нашей ситуации излишек производителя изменится на площадь фигуры P_2P_3CE (откуда эта фигура взялась, требует подробного рассмотрения).

Когда рассматривается модель без отрицательных цен, то указанное изменение излишка производителя имеет не совсем точное объяснение. Предполагается, что продавцы ориентируются на старую кривую предложения и не учитывают появления новой кривой. Это объяснение в принципе можно считать неверным, так как нет оснований не учитывать изменение издержек в функции предложения.

Но если уточнить модель, то изменение излишка — это разность между первоначальным излишком P_1P_4A и новым излишком P_2P_5E . Данная интерпретация проще для понимания, а главное — точнее.

В случае с кривой спроса сходные нюансы следует учитывать, если равновесие установится в отрицательной области. Такую ситуацию можно было наблюдать в Германии, когда собственники (продавцы) не просто отдавали даром старые машины, но и доплачивали некоторую сумму покупателю (как правило, из бывших республик СССР), чтобы избежать больших расходов по утилизации.

Но точное определение излишков — лишь незначительное следствие возможных отрицательных цен, учет которых в первую очередь будет обеспечивать соответствие модели некоторым наблюдаемым фактам. Так, например, при возведении домов (особенно загородных) возникает проблема отсыпки грунтом болотистых мест, низин и оврагов под строительные площадки. Финансовые возможности и желания застройщиков формируют спрос. Грунт для отсыпки можно покупать на карьерах, где его специально добывают. И чем больше потребуются грунта, тем выше будет цена продавца. Здесь мы сталкиваемся с классическим примером: ограниченность ресурса и рост издержек производителя. Но, с другой стороны, при возведении домов возникает проблема вывоза грунта при рытье котлованов (особенно при строительстве многоэтажных зданий в городах). Строительные компании при этом прибегают к услугам фирм, специализирующихся на вывозе грунта. Но этот же грунт из котлованов можно использовать и для отсыпки строительных площадок, чем и пользуются некоторые фирмы, одновременно получая деньги и с собственника грунта и с покупателя. В модели спроса и предложения не предполагается существование посредников, присутствуют только продавцы и покупатели. Действуя в рамках такой абстракции, можно дополнить

состав традиционных продавцов грунта строителями, желающими избавиться от грунта из котлованов, что в модели приведет к сдвигу функции предложения вниз и вправо вплоть до появления отрицательных цен и отрицательных предельных издержек (рис. 2). Кривая спроса в нашем случае также может иметь отрицательные цены, означающие, что есть покупатели, которые позволят высыпать утилизируемый грунт на свой участок, но только если найдется желающий им за это заплатить. При этом они могут получить и выгоду от повышения уровня участка. Если воспользоваться для анализа ситуации такими кривыми спроса и предложения, то можно получить отрицательные рыночные цены на грунт для отсыпки строительных площадок.

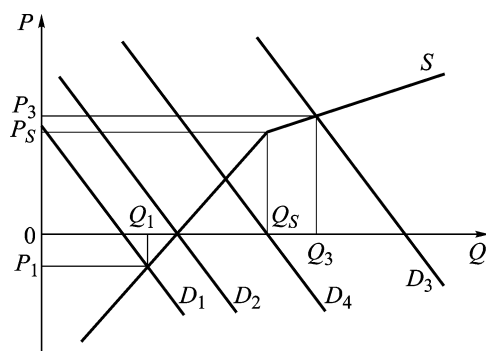


Рис. 2. Равновесие на рынке при различных уровнях цен

Следствием данной модели будет являться также и нулевая цена за товар, которая может установиться, если функция спроса примет вид D_2 . Иначе говоря, если спрос невелик (D_1), то желающие избавиться от лишнего грунта заплатят тем, кто собирается выравнивать свой участок. Если желающих приобрести грунт станет больше, стоимость грунта начнет расти. При цене выше P_s на рынке появится дополнительное предложение со стороны «котлована», и новое равновесие может установиться при цене P_3 .

Таким образом, для большей теоретической строгости и реалистичности необходимо дополнить модель конкуренции, а также учебные материалы понятиями «нулевые и отрицательные цены» и «нулевые и отрицательные предельные издержки». А в случае разделения предмета «Микроэкономика» на различные уровни сложности, на первом этапе знакомства с предметом можно не упоминать об отрицательных ценах, но следить, чтобы и в графиках, и в задачах не появлялись такие кривые спроса и предложения, которые могли бы существовать в области оси отрицательных цен.

Положительный наклон кривой спроса и распространенность эффекта Гиффена

Закон спроса — один из столпов неоклассической экономической теории — гласит, что при прочих равных условиях снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса и, наоборот, — рост цены приводит к падению величины спроса. Некоторые ученые, например Дж. Стиглер, делают более строгое утверждение, что все известные кривые спроса имеют отрицательный наклон⁹.

Хотя закон спроса принимается, пожалуй, всеми экономистами, его доказательств нет. Все тот же Дж. Стиглер по этому поводу говорил следующее: «Как мы можем убедить скептика, что этот “закон спроса” действительно распространяется на всех потребителей, в любое время и на любые товары? Конечно, несколько (4 или 4000) избранных примеров тут не помогут. Строгое логическое доказательство тоже — ведь его не существует, поскольку это — эмпирическое правило. Если мы скажем ему правду, состоящую в том, что экономисты верят в это, — и это не поможет, ибо мы можем ошибаться. Самым убедительным доказательством, которое легко приходит на ум, возможно, будет следующее: если бы какому-то экономисту случилось показать, что это не так, ему было бы гарантировано бессмертие в анналах нашей науки и быстрая карьера. Поскольку большинство экономистов не смогли бы устоять перед таким соблазном, можно предположить, что тотальное отсутствие исключений связано отнюдь не с тем, что их не пытались искать»¹⁰.

Конечно, в результате плодотворной работы Р. Гиффена все знают об эффекте, названном в его честь еще в XIX в. А. Маршалом, но предполагается, что данный эффект был скорее случайностью, исключением, доказывающим правило, и положительного наклона кривой спроса на самом деле не существует. Такое мнение высказал, например, Д. Хикс: «...товары Гиффена встречаются редко, ибо возникновение на кривых спроса участков с положительным наклоном приводит к состоянию неустойчивого равновесия»¹¹.

Однако закон спроса для большей теоретической строгости все же был изменен. Х.Р. Вэриан в своем учебнике приводит измененную трактовку закона спроса: если с ростом дохода спрос на товар увеличивается, то с ростом цены данного товара спрос на него должен уменьшаться.

⁹ Цит. По: Блауг М. Указ. соч. С. 238.

¹⁰ Там же.

¹¹ Там же.

Таким образом, в целом можно считать, что современная теория допускает существование эффекта Гиффена, но, признавая вероятность его появления ничтожно маленькой, почти не уделяет ему внимания.

Даже в интерпретации Х.Р. Вэриана эффект Гиффена может наблюдаться исключительно с инфериорными товарами. Но на самом деле товар абсолютно не обязан относиться к определенной категории, чтобы в некоторый период времени наблюдался эффект Гиффена.

Однако среди множества экономистов были и те, которые допускали большую распространенность эффекта Гиффена, утверждая, что «спрос на некоторые характеристики благ в обществе изобилия может быть насыщен, если блага обладают разными характеристиками; отсюда следует, что любое благо может быть товаром Гиффена при любом уровне дохода, если оно обладает сравнительным преимуществом перед другими по характеристике, потребность в которой насыщена. Таким образом, эффекты, подобные эффекту Гиффена, и положительно наклоненные кривые рыночного спроса могут оказаться более распространены, чем думали раньше»¹².

В данном случае, конечно, не идет речь о доказательстве устойчивого характера положительного наклона кривой спроса, однако постараемся показать, что такое явление может наблюдаться и наблюдается достаточно часто с различными типами благ.

Итак, для проявления эффекта Гиффена необходимо, чтобы доля потенциального товара Гиффена (ТГ) в расходах была очень высока и при этом ТГ должны иметь очевидные преимущества перед другими товарами-заменителями. Для большей убедительности в качестве примера возьмем обычное благо — обувь и товар роскоши — элитные ткани.

Предположим, некая покупательница обычно предпочитает приобретать обувь фирмы *X*, доверяя ее добротности, комфортности и элегантности. Собираясь в обувной магазин в этот раз, она предполагает приобрести три пары туфель различного назначения. При этом она собирается купить две пары туфель уже знакомой фирмы *X* по цене 6000 руб. за пару и одну пару туфель новой для нее фирмы *Z* по цене 9000 руб. Таким образом, она предполагает потратить 21 000 руб. Но если в магазине покупательница обнаружит, что обувь фирмы *X* подорожала до 7000 руб., то она уже выйдет за пределы выделенной на покупку обуви суммы. Тогда могут иметь место такие предпочтения, при которых она решит купить все три пары обуви известной ей фирмы *X* и отказаться от покупки

¹² Там же. С. 241. Подробней см.: *Lipsey R.G., Rosenbluth G. A Contribution to the New Theory of Demand and Rehabilitation of the Giffen Good // Canadian J. of Economics. 1971. N 4. P. 131—163.*

более дорогой обуви фирмы *Z*. В итоге мы можем наблюдать, что под воздействием сложившихся предпочтений в отношении блага и его заменителей в условиях определенного бюджетного ограничения с ростом цены увеличивается количество приобретаемого блага. При этом в данном случае речь вовсе не идет о потреблении инфериорного блага. Такая реакция на изменение цены будет наблюдаться лишь до того момента, пока рост цены на предпочитаемое благо не сравняется с ценой блага-заменителя. После этого возможно переключение на благо-заменитель. Также переключение на благо-заменитель может наблюдаться в случае роста дохода до такой степени, что расходы на данное благо будут составлять незначительную долю от возросших доходов.

Рассмотрим второй пример. Предположим, некая модница не мыслит жизни без новых нарядов, сшитых из тканей известных дизайнеров. Она не может себе позволить купить неограниченное количество новых тканей сразу, но изредка приобретает новинки от фирмы *N*, наиболее отвечающие ее представлениям о прекрасном, а затем, если денежные средства позволяют, — новые ткани других модельеров. Ее единовременный набор покупок может иметь следующий вид: 8 м ткани разных видов фирмы *N* по цене 2000 руб. за метр, 2 м ткани от фирмы *M* по цене 3000 руб. за метр. Итоговая сумма — 22 000 руб. Но если цена на ткани от фирмы *N* вырастет, допустим, до 2500 руб. за метр, а она купит прежнее количество ткани от фирмы *N* (8 м по цене 2500 руб. за метр), то у нее останется 2000 руб., которых не хватит на достаточное количество ткани по цене 3000 руб. за метр, тем более не самого предпочитаемого дизайнера. В результате она предпочтет купить больше подорожавшего, но наиболее отвечающего ее вкусам товара — 9 м ткани по цене 2500 руб. за метр, всего на сумму 22 000 руб. В приведенном примере мы также наблюдаем эффект Гиффена, но наблюдается он в ситуации с товаром роскоши, к которому можно отнести «элитные ткани».

Таким образом, эффект Гиффена может наблюдаться для очень большого числа товаров, и зависит это не от вида товара, а от условий, в которых совершается выбор, что и хотели сказать Р. Липси и А. Розенблют и ряд других экономистов¹³.

Получается, что кривая спроса может иметь как отрицательный, так и положительный наклон, причем в каждом конкретном случае следует сначала проанализировать условия, в которых совершается выбор, а потом делать вывод о знаке наклона кривой

¹³ Примеры эффекта Гиффена были обнаружены Робертом Дженсенем и Ноланом Миллером в Китае, где положительным наклоном спроса в некоторых районах характеризовался спрос на пшеницу и рис. Подробнее см.: *Jensen R., Miller N. Giffen Behavior: Theory and Evidence // NBER Working Paper. 2007. N 13243.*

спроса. Среди наиболее значимых факторов, оказывающих влияние на вид кривой спроса, следует выделить, во-первых, сложившиеся предпочтения потребителя, во-вторых, достигнутый уровень дохода потребителя, а в-третьих, существующий уровень цен на товары — близкие заменители. При этом подразумевается, что два последних фактора неизменны, т.е. они не являются «неценовыми детерминантами», способствующими появлению новой кривой спроса.

Если учитывать вышеизложенные факты, не говоря уже об известных эффектах, описанных в ставшей классической статье Х. Лейбенштейна «Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена»¹⁴, то разумно изменить трактовку закона спроса. Новая формулировка может иметь следующий вид: при росте цены величина спроса на товар при прочих равных условиях может повышаться или понижаться в зависимости от условий совершения выбора потребителем. К сожалению, такая трактовка закона не несет в себе никакой пользы, так как тогда им можно объяснить любой случай и одновременно невозможно сделать никаких предсказаний. Соответственно сама необходимость в законе спроса попадает под сомнение.

И действительно, с одной стороны, закон спроса очень прост и не дает никаких уникальных возможностей, а с другой — недоказуемость и множество исключений не позволяют строить строгую теорию или с уверенностью использовать его на практике.

Таким образом, фактом является не только недоказанность закона спроса, а множество возможных случаев, ему противоречащих. В этой ситуации уместнее, особенно в учебных целях, говорить о характеристиках спроса в конкретных условиях (при сложившихся предпочтениях потребителя в рамках существующего дохода и на весьма ограниченном интервале цен). Ведь никто не требует, чтобы спрос — крайне сложное, многогранное явление — описывался одним простым законом в одну строчку.

Итак, можно с уверенностью сделать вывод, что не следует относиться к теории как к чему-то застывшему и раз и навсегда сложившемуся. Необходимо постоянно ее дополнять и расширять, творчески перерабатывая постоянно возникающие новые нестандартные ситуации, преподносимые богатой практикой хозяйствования.

В некоторых случаях указанные спорные вопросы можно решить относительно малыми изменениями. Например, в случае с отрицательными предельными издержками нужны лишь неболь-

¹⁴ Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена // Теория потребительского поведения и спроса. СПб., 1993. Вып. 1. С. 304—325.

шие корректировки в учебниках, введение которых не сильно изменит всю теорию. Другие же вопросы, такие как эффект Гиффена, требуют большего внимания и серьезного анализа.

Список литературы

Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. М., 2004.

Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена // Теория потребительского поведения и спроса. Вып. 1. СПб., 1993.

Хайек Ф.А. Судьбы либерализма. Сборник эссе: австрийская экономическая теория и идеал свободы. URL: <http://www.libertarium.ru>

Jensen R., Miller N. Giffen Behavior: Theory and Evidence // NBER Working Paper. 2007. N 13243.

Lipsey R.G., Rosenbluth G. A Contribution to the New Theory of Demand a Rehabilitation of the Giffen Good // Canadian J. of Economics. 1971. N 4.

М.В. Кулаков¹,

докт. экон. наук, профессор, зав. лабораторией социально-экономических проблем развивающихся стран экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

Л.П. Чихун²,

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В данной статье рассматривается роль государства в процессе экономического развития национальной экономики. При этом особый акцент делается на то, что государство в силу своей природы априори является важнейшим институтом экономического развития. В зависимости от того, насколько репрезентативно представляет и реализует выборная власть общественные интересы, настолько эффективным институтом развития будет выступать государство в национальной экономике. Авторы в большей степени ссылаются на опыт развития стран третьего мира, но в то же время подчеркивают значимость этой проблемы и для остальных групп стран мирового хозяйства.

Ключевые слова: экономическое развитие, государство, институты развития, государственное предпринимательство, государственное управление.

The article deals with the role of the state as one of the most important and in many cases main institution of economic development. It goes without saying that by its very nature the state determines the environment for national developmental process. Depending on the extent to which the government represents the public preferences the state may be more or less efficient as the institute of development in national economy. The analysis is based on the experience of the developing countries but the relevance of this issue both for advanced and transitional economies is stressed.

Key words: economic development, government, development institutes, state entrepreneurship, public administration.

Функционирование любой национальной экономики всегда рассматривается в первую очередь в контексте экономического развития. Не случайно в соответствии с комплексной оценкой по уровню экономического развития участники мирового хозяйства делятся на три группы: передовые, развивающиеся и страны с пе-

¹ Кулаков Михаил Васильевич, тел.: + 7 (916) 570-59-82; e-mail: mkulakov39@yandex.ru

² Чихун Людмила Петровна, тел.: + 7 (915) 012-13-41; e-mail: chihun@econ.msu.ru

реходной экономикой. При этом передовые и страны с переходной экономикой по параметрам социально-экономического развития формируют группу развитых стран.

Страны с переходной экономикой обязаны своим появлением резкой деидеологизации социально-экономической деятельности как на национальном, так и на международном уровне. Вследствие такого волевого, принятого на государственном уровне решения зрелый командно-плановый экономический механизм, безусловно, имевший свои определенные недостатки, начал антиэволюционным (читай — революционным) путем постепенно замещаться рыночным механизмом. Очень часто на этом пути шла ажиотажная идеализация рыночного механизма развития и огульное отрицание не только предпринимательской, но и регулирующей роли государства, несмотря на постулаты поствашингтонского консенсуса, который обозначил необходимость усиления регулирующей роли государства после безудержной неолиберальной волны в экономической политике развитых капиталистических стран в 1970—1980-е гг.

Важным представляется отметить также тот факт, что вопреки расхожему представлению об экономическом развитии как о специфической проблеме стран третьего мира и о проблеме инициирования экономического роста и возврата к социально-экономическим показателям предшествующего периода, вставшей перед постсоциалистическими странами два десятилетия назад, большой блок проблем развития, но, как правило, иного порядка «преследует» и вполне благополучные до недавнего времени передовые страны. При этом неизбежно одним из важных, а иногда ключевым институтом развития (как со знаком «плюс», так и со знаком «минус») выступает государство.

На всех этапах развития любое государство вынуждено реализовывать свою общественную функцию: обеспечивать поддержание закона и порядка, защиту национальной территории и граждан, предоставление допустимого уровнем развития минимума социальных услуг. Для выполнения этих функций оно должно иметь ресурсы, формирующиеся преимущественно за счет фискальной политики государства.

В странах — пионерах развития, осуществивших промышленную революцию в XVIII — первой половине XIX в. и медленно, поступательно, эволюционным путем развивавших рыночную экономику, государство само формировалось как один из неотъемлемых институтов рынка.

Как правило, государству в контексте его экономической деятельности противопоставляется рынок, однако само существование рынка обязано государству. Смена собственника того или иного актива возможна только тогда, когда право собственности законо-

дательно закреплено и охраняется государством. Государство стоит на страже обязательного исполнения контрактов, соблюдения процедуры приобретения и передачи прав собственности. Не будь антимонопольного законодательства, государственного контроля над естественными монополиями, четких правил банкротства, трудно было бы сегодняшнюю экономику развитых стран называть рыночной. Более того, без активной промышленной политики и соответствующих мер государства по защите новых отраслей от внешней конкуренции многие страны так бы и оставались с изначально присущей им примитивной структурой экономики.

Великая депрессия, последовавшая за синхронизированным мировым экономическим кризисом 1929 г., показала несостоятельность безусловного до этого момента постулата самодостаточности рынка и заставила изменить отношение к экономической роли государства. Впервые в западной экономической теории Дж.М. Кейнсом была не только научно обоснована необходимость, но и раскрыт механизм государственного регулирования рыночной экономики. Этот механизм предусматривал использование антициклической кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики для обеспечения полной занятости при низких уровнях инфляции, что является одним из базовых условий экономического развития. В результате кейнсианской революции внимание к экономической роли государства заметно усилилось.

Несомненно, этому способствовали и успехи планового ведения хозяйственной деятельности в Советском Союзе, который в 1930—1950-е гг. демонстрировал всему миру силу и преимущества централизованного планирования для мобилизации ресурсов и промышленного роста. Центральной фигурой хозяйственной деятельности и ее регулятором являлось государство.

Появление в послевоенный период большого числа независимых, бывших колониальных государств со всей остротой поставило вопрос о роли государства в преодолении отсталости в абсолютно практическом ракурсе.

После получения независимости развивающимися странами становление государственности и укрепление политического суверенитета происходило на фоне доминирования кейнсианской теории на Западе и безусловных успехов в реализации модели централизованного планирования в СССР. Неудивительно, что большинство лидеров освободительного движения позитивно воспринимали кейнсианские идеи и проявляли интерес к опыту развития социалистических стран.

Решение задачи достижения экономического суверенитета и ухода от неоколониальной эксплуатации было неразрывно связано с инициированием экономического роста на базе развития пред-

принимательской деятельности с участием национального населения. Ключевым был вопрос поиска механизма включения экономического роста. Однако в отсталой, социально незрелой аграрной экономике население не было готово к развитию предпринимательской деятельности в промышленном секторе.

В этой ситуации многие лидеры национально-освободительного движения, привыкшие брать на себя решение политических задач в борьбе за независимость, были готовы взять на себя и решение экономических задач. Кроме того, брошенная, неуправляемая собственность, принадлежавшая ранее колонизаторам, перешла под контроль государства и стала основой государственной собственности. Попытки бывших собственников вернуть утраченное силовым путем оборачивались резким усилением позиций сторонников государственного вмешательства в экономику. Примером могут служить последствия предпринятых иностранных интервенций в Египте в 1956 г. и на Кубе в 1961 г. В результате активное участие государства в экономической жизни стало распространенным явлением в большинстве развивающихся стран.

В получивших независимость развивающихся странах рыночный механизм продолжал функционировать почти в том же виде, в каком он существовал в колониальный период. Однако условия хозяйственной деятельности в этой группе стран существенно отличались от тех, которые были на ранних стадиях развития рынка в странах — пионерах развития, ныне развитых странах. Вместе с тем есть и схожие черты. Причем главная из них — это то, что рынки большинства развивающихся стран во многих отношениях являются несовершенными. Производители и потребители страдают из-за отсутствия информации и существующей вследствие этого неопределенности. Во многих развивающихся странах в сельских районах понятие рынка у населения сводится к торговому месту на рыночной площади в их деревне, а емкость рынка для их продукции ограничивается емкостью местного рынка. У потребителей зачастую отсутствует информация об иной, кроме представленной на местном рынке, продукции, ее заменителях и о ее качестве. Из-за неразвитости транспортной сети национальный рынок представляет собой ряд сегментированных рынков, каждому из которых присуща своя шкала цен. В таких условиях производителям трудно найти правильное решение по максимизации прибыли, а рынку в целом — решить задачу эффективного распределения ресурсов. Помочь рынку в формировании цен может государство либо путем доведения необходимой информации до производителей и потребителей, либо путем вмешательства в функционирование рынка, косвенного или непосредственного воздействия на производство и потребление.

Среди недостатков рынка в развивающихся странах следует отметить также отсутствие эффективной конкуренции. В первую очередь это характерно для промышленного сектора, каждая отрасль которого представлена незначительным числом либо единственной компанией. Конечно, это обусловлено объективными причинами, поскольку экономия на масштабах предполагает организацию современного промышленного производства на крупных предприятиях, требующих наличия емких рынков. Однако очень немногие развивающиеся страны обладают емким рынком, а рынок относительно малой емкости могут обеспечить одно-два предприятия, вступающие в стовор о ценах, намного превышающих их издержки производства. Нередко эти предприятия являются филиалами иностранных монополий. Неизбежно встает вопрос о необходимости государственного вмешательства для ограничения монополистических тенденций на внутреннем рынке.

Еще одной важной проблемой, которую невозможно эффективно решить с помощью рыночного механизма, является проблема распределения дохода. Отдавая должное способности рынка более эффективно размещать ресурсы, необходимо признать, что рыночный механизм, особенно на начальных этапах развития, усиливает неравенство в распределении доходов, что подтверждается не только опытом абсолютного большинства развивающихся стран, но в большей степени практикой вхождения в рынок стран с переходной экономикой, особенно России. Чрезмерная опора на рыночные инструменты и использование шоковой терапии в качестве механизма перехода к рынку разделили ранее мало отличающихся по уровню доходов российских граждан на две группы: небольшую группу «новых русских» и огромный слой обнищавших и лишенных работы людей.

Оценивая возможности рынка в обеспечении экономического развития, важно помнить, что под экономическим развитием мы понимаем процесс структурных изменений, требующих долгосрочного временного периода. Рынок же ориентирует своих агентов на получение максимального эффекта в краткосрочной перспективе. Кроме того, на ранних стадиях развития частные сбережения весьма ограничены, а они крайне необходимы не только для развития национальной экономики, но и для создания социальной инфраструктуры, системы институтов общего и специального образования, а также для формирования человеческого капитала. Поскольку такие блага, как образование и услуги здравоохранения, в слаборазвитых странах необходимо предоставлять по низким ценам или даже бесплатно, частный сектор не стремится в эту область развития.

Отмеченные недостатки рынка не означают, что он не способен выполнять в развивающихся странах функции распределителя ре-

сурсов и произведенной продукции. Опыт централизованного планирования тоже показал, что никакой государственный орган не способен эффективно регулировать движение огромного множества различных ресурсов, товаров и услуг. Все это свидетельствует о необходимости более эффективного взаимодействия государственного и частного секторов. Главный вопрос состоит в следующем: как определить, в каких сферах можно положиться на эффективность рынка, а в каких на государство. Вместе с тем экономическая история помнит успешный опыт Южной Кореи, Тайваня и Сингапура, где вполне плодотворно взаимодействовали государственный и частный секторы.

Неспособность рынка решать самые насущные проблемы преодоления экономической отсталости вынуждала правительства развивающихся стран активно формировать и расширять государственный сектор. Это было вызвано необходимостью сохранения власти в руках новых политических сил, достижения экономического суверенитета и обеспечения социальной защиты основной массы населения в процессе преодоления отсталости.

Несмотря на многообразие исторического и странового опыта создания государственного сектора, политическая власть в развивающихся странах, по сути, пыталась решать общие для этой группы задачи развития. Остановимся подробнее лишь на основных из них.

К моменту завоевания вышеупомянутыми странами независимости в большинстве отраслей национальных экономик господствовали иностранные монополии, оказывающие сильное влияние на формирование цен на внутреннем рынке. Это вынуждало правительства развивающихся стран противостоять диктату монополий при формировании общего уровня цен, в том числе национализируя принадлежавшую колонизаторам собственность и формируя тем самым государственный сектор.

Развитие современной промышленности требовало инвестиций в больших объемах, которых у частного сектора просто не могло быть в наличии. Даже государству очень сложно было аккумулировать ресурсы на внутреннем рынке из-за бедности основной массы населения, и оно вынуждено было привлекать внешние сбережения для финансового обеспечения структурных преобразований либо осуществлять принудительные сбережения в национальной экономике.

Характерной чертой ранних стадий развития является отсутствие у частных предпринимателей уверенности в устойчивости своего положения, что выражается в низком уровне предпринимательской активности. Государство было вынуждено брать на себя предпринимательские функции, оно становилось заказчиком строительства заводов, крупных объектов инфраструктуры, таких, как

крупные металлургические комплексы в Индии, Алжире, Мексике, Египте и Сирии.

Кроме того, во всех развивающихся странах существовала и поныне продолжает оставаться острой проблема безработицы. Осознавая угрозу социальной стабильности при наличии большой армии безработных, правительства разрабатывали различные программы увеличения занятости, не особенно заботясь об эффективности производства. При строительстве крупных промышленных предприятий далеко не последняя роль отводилась потенциальной возможности решения проблемы занятости в национальной экономике.

Переход в собственность государства крупных промышленных предприятий приводил к установлению правительственного контроля над стратегическими для национальной экономики отраслями. В первую очередь к таковым относились отрасли, работающие на экспорт. Для правительств развивающихся стран в контексте преодоления слаборазвитости стратегическое значение имели также работающие на внутренний рынок предприятия, производящие продукты питания и предметы первой необходимости. Обеспечивая функционирование этих предприятий, правительства стран третьего мира получали возможность контролировать цены на внутреннем рынке.

В случае поступательного эволюционного развития рыночных отношений в национальной экономике формируется некий баланс между государственным и частным секторами. При этом в условиях мирного времени доминирующая роль принадлежит частному сектору. Однако в период ведения военных действий, при восстановлении национальных экономик, а также при необходимости быстрого преодоления отставания в развитии и особенно при реализации траектории догоняющего развития резко возрастает роль государства во всех ипостасях — и как предпринимателя, и как регулирующего органа.

Вынужденное превращение государства в ведущего субъекта экономического развития в целях преодоления крайней отсталости в странах Африки и Южной и Юго-Восточной Азии сопровождалось активным поиском механизмов управления хозяйственной деятельностью.

Идея планирования экономического развития стала популярной сразу же после получения независимости во многих странах Азии и Африки. Разрабатывались краткосрочные, долгосрочные, отраслевые, национальные планы, в которых отражались целенаправленные усилия государства по координации экономических решений долгосрочного характера. Для стран с низким уровнем развития, а следовательно, с еще не отлаженным рыночным меха-

низмом планирование распределения ограниченных ресурсов является крайне необходимым.

Планирование экономического развития было необходимым и для того, чтобы в беспрецедентно короткие сроки нарастить, а в большинстве случаев просто начать формировать человеческий капитал в бывших колониях. Создание и развитие национальной системы образования и здравоохранения требует огромных средств. Этими областями социальной сферы в странах третьего мира на начальных этапах развития никто, кроме государства, заниматься не может. Даже сегодня в развитых странах система образования находится под патронатом государства и финансируется, как правило, по большей части за счет государственных средств. В момент получения независимости большинство населения развивающихся стран было неграмотным. Распространение грамотности являлось одним из важнейших элементов национальных программ развития, требующих больших затрат, чтобы открывать новые школы, готовить учителей и выплачивать им зарплату.

Несмотря на внимание, которое оказывалось правительствами, международными организациями развитию планирования, популярность его заметно упала в 1980-е и особенно в 1990-е гг. Эйфория 1950—1960-х гг. сменилась скепсисом, что было обусловлено причинами как внутреннего, так и внешнего характера. Основной внешней причиной явился распад Советского Союза, ассоциировавшийся с неэффективностью функционирования плановой экономики. В развитых капиталистических странах на смену кейнсианству пришла парадигма монетаризма, согласно которой государственное вмешательство допускалось лишь в денежном секторе национальной экономики. В контексте Вашингтонского консенсуса государству в развитых странах стала отводиться лишь роль «ночного сторожа». Кроме того, экономика развивающихся стран сильно подвержена внешним шокам, которые практически невозможно предусмотреть в разрабатываемых планах.

Главной внутренней причиной снижения роли планирования в развивающихся странах явилось совершенствование рыночного механизма по мере их экономического развития. Вопреки иллюзиям оптимальное распределение ограниченных ресурсов посредством планирования, также как и через рынок, оказалось недостижимым. Однако, несмотря на совершенствование рыночного механизма и возрастание его роли в распределении ресурсов, он не может полностью вытеснить планирование как на микро-, так и на макроуровнях, что подтверждает деятельность крупных международных корпораций, основанная на довольно жестком внутрикорпоративном планировании.

Большую проблему при реализации планов представляет несоответствие политических решений поставленным в этих планах целям. Как правило, планы разрабатываются, исходя из краткосрочных или долгосрочных потребностей экономического и социального развития. Правительства же вынуждены заниматься решением текущих задач. Проблемы ближайшей и тем более отдаленной перспективы отодвигаются на задний план. Их решение иногда требует согласования с законодательной властью, что предполагает наличие политической воли и высокого уровня согласия в обществе. И то, и другое в формирующихся обществах в дефиците. В отличие от развитых стран, где политики прежде всего несут ответственность перед своими избирателями и группами с устоявшимися интересами, в развивающихся странах политические лидеры отражают интересы групп, которым они обязаны своей властью или от которых зависит ее сохранение. Потому так противоречива и непоследовательна политика многих лидеров развивающихся стран, так часты в них военные перевороты и соответственно так часто меняются планы экономического развития.

В современных условиях на фоне бурных процессов либерализации экономической деятельности в развивающихся странах и кризисных явлений в развитых странах роль государства как института развития вряд ли будет уменьшаться. Меняются формы государственного вмешательства, например переход от жесткого планирования к макроэкономическому регулированию. На современном этапе развития рынок и план нельзя рассматривать как взаимоисключающие явления. Они могут и должны функционировать, дополняя друг друга и компенсируя недостатки друг друга.

Потребность если не в планировании, то в программировании развития экономики, несомненно, остро ощущается сегодня и в России, находящейся в глубоком структурном кризисе. Поэтому неслучайным в этом контексте представляется появление долгосрочной стратегии развития до 2020 г. Опыт рыночного реформирования России показал, насколько разрушительной может быть «невидимая рука» рынка при отсутствии многих рыночных институтов и действии фрагментарных механизмов рынка. Неприглядно, но крайне реалистично проявилось несовершенство «непрограммируемой» структуры выпуска, при которой «выпали» из рыночной экономики целые отрасли производства. При этом с «ландшафта российской промышленности» исчезли как раз те отрасли производства, для создания которых страны третьего мира используют мощь и ресурсы государства.

Несовершенство рынка в первой половине 1990-х гг. при одномоментном уничтожении планового механизма и снижении роли государственного регулирования привели к разбалансировке всей

системы национального хозяйства как в государственном, так и в частном сегментах предпринимательской деятельности. На волне благоприятной конъюнктуры мирового рынка российская экономика со второй половины 1990-х гг. «отдрейфовала» в группу стран со структурой экономики, типичной для развивающихся стран (так все чаще и именуют Россию представители международных организаций и западные исследователи).

Между тем если бы реформы проводились не ради идеи перехода к рынку, а для решения задач развития суверенной России, результат был бы совсем иным. Возможность подобного алгоритма реформирования при сохранении ведущей роли государства как координатора и организатора процесса развития иллюстрирует опыт перехода к рынку КНР.

Рыночное пространство не предусматривает возможности отстраненной, «надрыночной» артикуляции целей экономического развития и разработки алгоритма их достижения. Вне компетенции рынка — гармонизация интересов и целей всех участников рыночной экономики. Только государство, особенно в условиях неразвитости рынка, способно инициировать и обеспечить процесс развития национальной экономики. Важнейшей остается задача государства в проведении институциональных и структурных реформ, необходимых для эффективного функционирования рынка.

Текущие события разворачивающегося с начала 2008 г. мирового финансового кризиса также подчеркивают роль государства как основного регулировщика национальной экономики. В условиях разрыва взаимосвязи между реальным и финансовым секторами экономики, наиболее явно проявившегося в США, выработка механизма «компромиссного», а не конфликтного взаимодействия этих двух основных сфер хозяйственной деятельности, скорее всего, должна стать приоритетом государства и специально создаваемых им для этого институтов рынка.

П.А. Патрон¹,

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

ПРИОРИТЕТЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ: УРОКИ КРИЗИСА

Статья посвящена изучению влияния глобального финансового кризиса на проведение эффективной макроэкономической политики. Выявлены особенности макроэкономической политики в докризисный период, показана неполнота теоретических предпосылок, на которых базировались все принимавшиеся ранее решения, раскрыто авторское видение возможных путей совершенствования инструментов и механизмов макроэкономического регулирования.

Ключевые слова: макроэкономическая политика, экономический рост, финансовый кризис, инфляция.

The paper covers the impact of global financial crisis on effective macroeconomic policy implementation. The features of macroeconomic policy in the pre-crisis period are revealed to substantiate the imperfections of the theoretical assumptions underlying all the regulatory decisions for that period. The author then suggest the possible ways of improvement of the instruments and mechanisms of macroeconomic regulation.

Key words: macroeconomic policy, economic growth, financial crisis, inflation.

Текущий глобальный финансовый и экономический кризис показал, что господствующая ныне макроэкономическая парадигма не позволяет найти объяснения и предсказать появление подобных событий. В настоящий момент остро созрела необходимость провести переоценку существующих теоретических предпосылок, которые лежат в основе современного макроэкономического регулирования.

До кризиса большинство макроэкономистов полагали, что у кредитно-денежной политики должна быть только одна цель — достижение низких темпов инфляции и только один инструмент — ставка рефинансирования. Предполагалось, что при низкой инфляции разрыв между фактическим и потенциальным ВВП будет минимальным и стабильным. Считалось также, что фискальная политика должна играть второстепенную роль, так как политическая конъюнктура очень часто резко ограничивает ее эффективность.

¹ Патрон Пётр Анатольевич, тел.: + 7 (495) 939-57-21; e-mail: p.a.patron@gmail.com

Разберем все эти предпосылки подробнее и покажем, почему они оказались неправильными и каким образом нужно изменить текущую парадигму проведения макроэкономической политики.

Едиственная цель — стабильная инфляция

Поддержание стабильной и низкой инфляции представлялось важнейшей, если не единственной функцией центральных банков. Это отражало интересы представителей центральных банков, стремившихся снизить темпы инфляции с высоких уровней 1970-х гг. Теоретическим же обоснованием инфляционного таргетирования служила экономическая модель новых кейнсианцев. В данной модели постоянная инфляция представляла собой оптимальное решение, при котором разрыв между потенциальным и фактическим ВВП не существовал, что означало наиболее эффективное использование ресурсов в экономике².

Таким образом, если высшие должностные лица были нацелены на стимулирование экономической активности, то наилучшим способом ее обеспечения являлось поддержание стабильно низких темпов инфляции. Это должно было оставаться верным и тогда, когда экономика подвергалась влиянию «духа жизнерадостности» (*animal spirits*)³, изменениям потребительских предпочтений, цен на энергоносители, технологическим шокам.

На практике же очень малое количество центральных банков принимали во внимание только инфляцию как таковую. Большинство из них применяли «гибкое инфляционное таргетирование», которое предполагало возврат инфляции к первоначальному уровню не мгновенно, а через какое-то время. Банки позволяли смещаться текущему уровню инфляции под воздействием внешних шоков, при этом предполагалось, что инфляционные ожидания населения оставались неизменными.

Существовало всеобщее согласие, что инфляция должна быть не только стабильной, но и очень низкой (многие центральные банки выбрали целевой уровень около 2% в год)⁴. Одновременно с этим шла дискуссия о возможности попадания в ловушку ликвидности: при низких темпах инфляции номинальная процентная ставка также остается на достаточно низком уровне, что оставляет очень ограниченные возможности для дальнейшего снижения процентных ставок при проведении расширительной кредитно-денежной политики. Однако опасность низких процентных ставок оценива-

² *Blanchard O., Galí J. Real Wage Rigidities and the New Keynesian Model // J. of Money, Credit, and Banking. 2007. Vol. 39. N 1. Supplement. P. 36—65.*

³ Термин Дж. М. Кейнса

⁴ *Romer D., Romer Ch. The Evolution of Economic Understanding and Postwar Stabilization Policy in Rethinking Stabilization Policy. Kansas City, 2002.*

лась как незначительная, так как центробанки могли в любой момент увеличить темпы роста денежной массы, что в свою очередь повысило бы темп инфляции. В результате этого инфляционные ожидания населения также возросли бы, что повлекло бы за собой падение ожидаемых реальных процентных ставок и вызвало бы всплеск текущей экономической активности⁵.

Ловушки ликвидности во времена Великой депрессии, сочетавшие в себе дефляцию и низкие номинальные процентные ставки, казались отражением неправильных решений, которых с легкостью можно было бы избежать в нынешние времена. Например, японский опыт 1990-х гг. с применением нулевых процентных ставок, дефляцией и затянувшимся кризисом считался результатом нежелания и неспособности ЦБ Японии увеличивать темпы роста денежной массы в сочетании с неэффективными действиями японского правительства⁶.

Один инструмент — процентная ставка

Кредитно-денежная политика со временем все больше стала концентрироваться на использовании учетной процентной ставки, т.е. на использовании такой ставки краткосрочного межбанковского кредитования, на которую центральный банк мог активно воздействовать, проводя операции на открытом рынке.

В основе данного суждения лежали две основные предпосылки. Во-первых, считалось, что эффективнее осуществлять кредитно-денежную политику через механизм процентных ставок, а не с помощью прямого воздействия на количество денег, находящихся в обращении в конкретный момент в экономике. Во-вторых, краткосрочные и долгосрочные процентные ставки были связаны между собой принципами арбитражной торговли, т.е. долгосрочные процентные ставки представляли собой не что иное, как среднее арифметическое взвешенных по риску краткосрочных процентных ставок. Таким образом, стоило регулировать только краткосрочные процентные ставки, а долгосрочные должны были измениться с течением времени вслед за ними. Причем при регулировании процентных ставок необходимо было пользоваться четким, прозрачным и предсказуемым правилом, например правилом Тейлора⁷, которое представляло текущую учетную процентную ставку как

⁵ Eggertsson G., Woodford M. The Zero Bound on Interest Rates and Optimal Monetary Policy // *Brookings Papers on Economic Activity*. 2003. N 1. P. 139—233.

⁶ Bernanke B., Reinhart V., Sack B. Monetary Policy Alternatives at the Zero Bound: An Empirical Assessment // *Brookings Papers on Economic Activity*. 2004. N 2. P. 1—100.

⁷ Taylor J.B. Discretion versus Policy Rules in Practice // *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*. 1993. Vol. 39. P. 195—214. (Само правило формулируется на с. 202.)

зависимую от нынешней экономической ситуации переменную. Вмешательство же больше чем на одном рынке рассматривалось как непоследовательное и ненужное.

Приняв во внимание вышеперечисленные предпосылки, можно сделать вывод, что регулированию финансовой деятельности не уделялось большого внимания. Исключение делалось для банков (в частности, коммерческих банков), так как они рассматривались как особый канал проведения кредитно-денежной политики через величину обязательных банковских резервов и, следовательно, общий объем банковского кредитования. Также особое внимание уделялось механизму превращения ликвидности (сбережения домохозяйств трансформируются в инвестиции фирм благодаря выданным кредитам), который делает каждый банк уязвимым для «набега» вкладчиков. Таким образом обосновывалась необходимость существования системы страхования вкладов и традиционная роль центрального банка как основного и главного кредитора. К сожалению, остальная часть финансовой системы, как показали недавние события, регулировалась недостаточно скрупулезно и эффективно.

Ограниченная роль фискальной политики

После окончания Великой депрессии и публикации трудов Дж.М. Кейнса фискальная политика рассматривалась как основной инструмент макроэкономического регулирования. В 1960-х и 1970-х гг. бюджетно-налоговая и монетарная политика имели примерно одинаковое значение, однако в последующие два десятилетия первая стала уступать пальму первенства последней. Причин тому было несколько:

- во-первых, существовало представление о сравнительной неэффективности фискальной политики, базировавшееся на выводах из теоремы эквивалентности Д. Рикардо;

- во-вторых, монетарная политика поддерживала стабильный и минимальный разрыв в ВВП, причем активно развивающиеся финансовые рынки только увеличивали ее эффективность. В такой ситуации необходимость использовать второй инструмент сама собой устранилась;

- в-третьих, в развитых странах формировалась тенденция к стабилизации и постепенному снижению объемов государственного долга, а в развивающихся странах ограниченность объемов заимствований лимитировала и возможность проведения контрциклической бюджетно-налоговой политики;

- в-четвертых, временные лаги при разработке и применении фискальной политики в сочетании с короткими периодами рецессий

означали, что принятые меры, скорее всего, окажут несвоевременный эффект на экономику;

— в-пятых, фискальная политика была в большей степени подвержена политическим или предвыборным циклам, нежели монетарная.

Конечно же, несмотря на все указанные причины, дискреционная фискальная политика активно использовалась и в процессе преодоления сильных шоков (таких, как японский кризис 1990-х гг.), и в период «обычных» циклических рецессий. Хотя во времена экономического роста все громче начинали звучать призывы к финансовому благоразумию, и даже в среднесрочном периоде для развивающихся экономик наиболее предпочтительным решением считалось укрепление системы автоматических стабилизаторов и отказ от дискреционных мер.

Из-за того что игнорировалась роль финансового посредничества как важнейшей составляющей современной экономики, регулирование и надзор были направлены лишь на поддержание стабильности отдельных институтов и преодоление провалов рынка, возникающих ввиду асимметрии информации, чрезмерных государственных гарантий и т.д., тогда как системная макроэкономическая составляющая не принималась в расчет.

Также не уделялось должного внимания показателям достаточности капитала и отношения объема кредитов к собственным средствам банка как инструментам контрциклической макроэкономической политики. Напротив, учитывая всеобщие тенденции к ослаблению регулирования финансовых рынков, использование пруденциального регулирования для сглаживания макроэкономических циклов рассматривалось как нежелательное вмешательство в их функционирование.

Относительно слабые колебания темпов роста ВВП и инфляции в наиболее развитых странах считались обусловленными проводимой макроэкономической политикой (хотя некоторые исследователи полагают, что этот процесс начался намного раньше 1980-х гг., когда в практику вошли вышеназванные инструменты регулирования, и был лишь временно прерван шоками 1970-х гг.)⁸. Уменьшение волатильности экономических циклов связывалось с улучшенными системами управления товарно-материальными запасами, а также с увеличением производительности труда и торговой интеграцией Индии и Китая в мировое экономическое пространство.

⁸ *Blanchard O., Simon J.* The Long and Large Decline in U.S. Output Volatility // *Brookings Papers on Economic Activity*. 2001. N 1. P. 135—164; *Stock J., Watson M.* Has the Business Cycle Changed and Why? // *NBER Macroeconomics Annual* / Ed. by M. Gertler and K. Rogoff. Cambridge, 2002.

Однако политика таргетирования инфляции и создание устойчивых ожиданий населения о будущем уровне инфляции благодаря прозрачным действиям центральных банков сыграли значительную роль в уменьшении воздействия внешних негативных шоков на экономику. Кроме того, эффективные действия во время биржевого краха 1987 г., коллапса фонда LTCM и банкротства высокотехнологических компаний доказали на практике, что монетарная политика способна справляться и с финансовыми последствиями резкого обесценивания определенных видов активов.

Таким образом, к середине 2000-х гг. действительно ни у кого не возникало сомнений, что сложившаяся система макроэкономического регулирования способна обеспечивать стабильность всей экономики.

Уроки кризиса

Темп базовой инфляции был стабилен в большинстве развитых экономик до начала кризиса, соответственно теоретические выводы о том, что если стабилизировать один ключевой показатель, то все остальные последуют за ним, не оправдались.

Инфляция — даже базовая инфляция — может быть стабильной, но разница между фактическим и потенциальным ВВП может варьироваться. Следовательно, взаимосвязь инфляции и экономической активности намного сложнее, чем описывается в моделях, используемых в настоящее время для прогнозирования экономики. В докризисных 2000-х гг. и инфляция, и разрыв ВВП были стабильны, но цены на определенные виды активов, кредитные показатели или структура самого ВВП сильно изменялись (например, наблюдался чрезвычайно высокий объем инвестиций в жилищное строительство, слишком высокий уровень текущего потребления и большой дефицит платежного баланса) и впоследствии спровоцировали кризисные явления в мировой экономике.

Низкий уровень инфляции, к которому стремились все центральные банки мира, не позволил им принять эффективные антикризисные меры. В начале 2008 г., когда совокупный спрос рухнул, все центральные банки быстро понизили учетные ставки процента почти до нуля, но номинальная нулевая процентная ставка уже не позволила им продолжить снижение. Если судить по расчетам, основанным на правиле Тейлора, Федеральной резервной системе (ФРС) США следовало бы уменьшить учетную процентную ставку дополнительно на 3—5%. Сейчас с уверенностью можно утверждать, что мировая экономика избежит дефляционной ловушки, но более высокий уровень инфляции и более высокие номинальные процентные ставки в начале кризиса позволили бы провести более

эффективную антикризисную политику, тем самым уменьшив падение ВВП и сняв чрезмерную нагрузку на государственные бюджеты всех стран, затронутых кризисом⁹.

Финансовые посредники важны

Рынки строго сегментированы, многие инвесторы работают только на определенных рынках, но все они связаны с помощью арбитража. Когда инвесторы уходят с определенного рынка, на нем наблюдается сильное падение цен, но оно не распространится с помощью арбитража на другие рынки. Подобное произошло и с процентными ставками во время кризиса. Центральные банки, принимая определенные виды активов в качестве залога под выдаваемые кредиты или осуществляя операции на открытом рынке, воздействовали на доходность отдельных видов активов, и учетная ставка процента переставала быть эффективным инструментом макроэкономической политики, так как принцип арбитража процентных ставок переставал работать.

Другая проблема, вскрытая кризисом, состоит в образовании «пузырей» на рынке активов, которые по спекулятивным причинам приводят к росту цен значительно выше фундаментальных величин. Последствия кризиса наглядно показывают, что обнаружение и предотвращение развития подобных «пузырей» будет обходиться экономике намного дешевле, чем устранение их последствий.

Бюджетно-налоговая политика — важный инструмент макроэкономического регулирования

Когда монетарная политика исчерпала свои возможности по расширению денежной массы и стимулированию экономики, правительствам многих стран пришлось прибегнуть к фискальной политике. Причем на начальных стадиях все эксперты оценивали данную рецессию как затяжную, поэтому было очевидно, что у бюджетно-налогового стимулирования будет достаточно времени, чтобы произвести положительное воздействие на экономику, несмотря на временные лаги. Однако период, потребовавшийся для разработки и применения определенных мер фискальной политики (даже несмотря на экстраординарные условия), все равно был весьма значительным. Пакет стимулирования экономики США был принят в феврале 2009 г. — почти через год после начала кризиса, и только половина средств из общего пакета финансирования была потрачена до конца 2009 г.¹⁰

⁹ Williams J. Heeding Daedalus: Optimal Inflation and the Zero Lower Bound // Brookings Papers on Economic Activity. 2009. Fall.

¹⁰ www.recovery.org

Важным моментом для применения фискального стимулирования в необходимом объеме оказался низкий уровень долговой нагрузки. Развитые страны вошли в кризис с высокими уровнями долговой нагрузки и не могли себе позволить значительных фискальных мер. То же самое произошло и с рядом стран Восточной Европы, которые проводили проциклическую политику и сейчас вынуждены урезать государственные расходы и увеличивать налоги, несмотря на беспрецедентную рецессию.

Недостаток финансового регулирования также сыграл роль усилителя, который превратил падение цен на американском рынке недвижимости в США в мировой кризис. Ограниченный характер регулирования вынуждал банки создавать забалансовые фонды, для того чтобы увеличивать плечо и проводить все больший объем операций. С началом кризиса правила, гарантировавшие стабильность отдельных институтов, начали работать против стабильности всей системы в целом. Требуемые от банков минимальные уровни достаточности капитала спровоцировали паническую распродажу проблемных активов и нехватку ликвидности.

В целом объяснение той видимой легкости, с которой при помощи регуляторов удавалось справляться со всеми предыдущими кризисами в течение двух последних десятилетий, лежит в самой природе этих явлений. Например, все понимали, насколько важна стабилизация ценовых ожиданий во время шоков предложения, поэтому действия регуляторов были эффективными во время повышения нефтяных цен в 2000-х гг. В то же время никто до конца не осознавал последствий взрыва «пузыря» на рынке недвижимости в Японии в 1980-х гг., поэтому процесс восстановления оказался довольно длительным; а заморозка рынков капитала стран Азии во время экономического кризиса 1997—1998 гг. рассматривалась как частная проблема развивающихся стран, не имеющая никакого отношения к развитым странам.

Таким образом, следует внести значительные коррективы в основные механизмы проведения макроэкономической политики по следующим направлениям:

— целевой уровень инфляции. Он должен быть повышен с нынешних 2% до 4%, что чревато проблемами возможного изменения структуры экономики из-за более активной индексации заработной платы, что усиливает инфляционные шоки и снижает эффективность монетарной политики. Тем не менее эти возможные потери могут быть меньше, нежели ущерб от меньшего пространства для маневра во время кризиса;

— сочетание монетарной и регулирующей политики. Как показал кризис, учетная процентная ставка не может регулировать проблемы чрезмерного леввериджа и рисков, а также значительных отклоне-

ний цен определенных видов активов от фундаментальных показателей. Однако не стоит забывать и о других инструментах: если левверидж банков слишком велик, необходимо повысить *коэффициенты достаточности капитала*; если мало ликвидности в экономике, нужно ввести *минимальные пределы ликвидности*; чтобы понизить цены на недвижимость, надо снизить *оценку их стоимости во время выдачи ипотечных кредитов* и т.д.¹¹ Эти инструменты могут оказаться более эффективными, нежели учетная ставка, в устранении определенных дисбалансов внутри финансовой системы и преодолении «мыльных пузырей» на рынках определенных активов. К тому же важным аргументом в их применении является тот факт, что низкая учетная ставка подталкивает инвесторов к поиску высоких доходностей, а следовательно, и значительных рисков, и только с помощью данных инструментов их аппетиты к риску могут быть ограничены.

Возникает вопрос о фактическом применении мер в условиях несовершенной системы регулирования. Что касается мер монетарной политики, они должны будут применяться по четко прописанному и заранее проработанному сценарию и обновляться на регулярной основе в целях максимизации их эффективности. Основной задачей в данном случае является нахождение баланса между тщательно разработанной системой, учитывающей минимальное изменение в системном риске, и подходом, основанным на простых в применении правилах и ясных показателях;

— координация между монетарными и регулирующими органами. Полемика вокруг этого вопроса сложно переоценить. Возможно, центральный банк должен отвечать за оба аспекта этой деятельности, так как он обладает возможностью анализировать все макроэкономические показатели, а в некоторых странах (например, в России) даже непосредственно занимается банковским надзором. История с банкротством банка “Northern Rock” в Великобритании наглядно иллюстрирует те коммуникационные проблемы, которые возникают при существовании двух независимых регулирующих органов. Взаимозависимость леввериджа и аппетита к риску и текущей кредитно-денежной политики составляет второй аргумент за передачу регулирующих функций центральному банку. В качестве аргументов против передачи подобных полномочий можно привести возможную более мягкую позицию центрального банка в борьбе с инфляцией, так как завышенные процентные ставки будут ухудшать его баланс, и меньшую прозрачность центрального банка из-за того, что, имея более расплывчатые цели,

¹¹ The Role of Macroprudential Policy // A Discussion Paper, Bank of England. 2009. November.

тяжелее будет проследить целевое использование средств. И все же вариант централизации полномочий выглядит наиболее предпочтительным на современном этапе;

— таргетирование инфляции и политика валютных курсов. Центральные банки развивающихся стран почти не уделяли внимания управлению валютными курсами за исключением тех моментов, когда они затрагивали целевой показатель — инфляцию. Однако значительные флюктуации курса национальной валюты могут иметь существенное влияние на реальный сектор экономики и препятствовать его быстрому восстановлению. При быстром удорожании национальной валюты могут сильно пострадать отрасли национальной экономики, ориентированные на экспорт, причем их рост не будет таким же стремительным, когда курс национальной валюты восстановится на прежнем уровне. Также в случае, когда значительная доля контрактов внутри страны номинирована в иностранной валюте (или каким-либо образом тесно с ней коррелирует), резкое падение курса национальной валюты создаст значительные убытки на балансах компаний и может иметь негативные последствия для финансовой стабильности всей экономики в целом. Поэтому страны с малой открытой экономикой должны признать обеспечение стабильности валютного курса одной из своих важнейших задач наравне с инфляционным таргетированием. Конечно же, центральные банки не могут поддерживать фиксированный валютный курс путем валютной стерилизации и аккумуляции валютных резервов постоянно без каких-либо негативных последствий для национальной экономики. Например, постоянно высокий уровень инфляции в России объясняется положительным валютным балансом, почти фиксированным курсом рубля к доллару и вследствие этого — непрерывной необходимостью для центрального банка проводить стерилизацию валютной массы путем наращивания золотовалютных резервов. Покупка долларов сопровождается продажей рублей, что увеличивает денежную массу в экономике и подстегивает инфляцию;

— более строгая фискальная дисциплина. Она необходима для снижения уровней долговой нагрузки государства. Рецепт достаточно прост: в годы экономического подъема государственный бюджет должен сводиться с профицитом, а государственные расходы должны исполняться исходя из долгосрочных программ, которые будут учитывать циклический характер развития современной экономики. Годы подъема должны использоваться для снижения отношения государственного долга к ВВП страны, а не для финансирования больших объемов государственных закупок и налоговых субсидий различным отраслям экономики. Также довольно остро стоит проблема достоверности составления государ-

ственной отчетности. Необходимо, чтобы гарантии и внебюджетные операции учитывались при составлении проектов бюджета на будущие годы;

— предоставление ликвидности. Финансовый кризис вынудил центральные банки различных стран усилить традиционную роль кредиторов. Они начали предоставлять кредиты небанковским организациям (к примеру, ФРС США выделила кредит американскому страховщику AIG) и участвовать напрямую (совершая покупки) и опосредованно (принимая определенные виды активов в форме залога) в рынках различных активов. Вопрос состоит в том, необходимо ли сохранить такую активную политику предоставления ликвидности и в посткризисный период. Подобный вариант развития событий кажется довольно привлекательным, так как при уходе институциональных инвесторов с рынка государство обладает уникальной возможностью их заменить. Против этой позиции есть два аргумента. Во-первых, отказ частных инвесторов от инвестиций может отражать проблемы с платежеспособностью. Таким образом, предоставление дополнительной ликвидности означает в данном случае, что государство берет на свой баланс рисковые активы с высокой вероятностью последующего банкротства. Во-вторых, при предоставлении такого рода ликвидности банки будут трансформировать краткосрочные депозиты в долгосрочные кредиты, ввиду чего их портфели станут терять ликвидность. Хотя данная угроза носит прежде всего психологический характер, так как банки становятся более уязвимыми для «набегов» вкладчиков, все же стоит учитывать стоимость предоставления дополнительной ликвидности государством, поскольку это может быть связано с получением иностранных займов или увеличением налоговых сборов.

Обе эти проблемы возможно решить, используя механизмы страхования и выдачи кредитов на сумму меньшую, чем стоимости обеспечения. Однако в посткризисное время стоит ограничить прямые государственные покупки, с тем чтобы не допустить увеличения доли государства в экономике. Проблемы также можно решить путем совершенствования системы регулирования, создав список активов, подходящих в качестве залога, и указав финансовым учреждениям доступ к дополнительной ликвидности с более строгими нормативами достаточности капитала и финансовой отчетности;

— улучшенная система автоматических стабилизаторов. Нужно различать две группы автоматических стабилизаторов:

- инструменты, которые самостоятельно изменяют объем собираемых налогов и трансфертов вследствие наступления новой фазы экономического цикла;

- правила, которые позволяют производить изменения в объемах налогов и трансфертов намеренно исходя из критических значений основных макроэкономических показателей.

Первый тип автоматических стабилизаторов состоит из прогрессивной системы налогообложения и существующих систем социального обеспечения (пенсий и различных видов пособий). Единственный способ увеличить их воздействие на макроэкономику — сделать прогрессивную шкалу налогообложения более крутой, а социальные выплаты более щедрыми. Однако такие решения должны основываться на гармонизации развития общества в целом, а не просто на решении задачи стабилизации экономики.

Второй тип стабилизаторов впервые был предложен еще в 1950-х гг. в трудах А. Филиппса и Р. Масгрейва¹², но их изучение продолжается до сих пор¹³. Со стороны системы налогообложения данный тип может включать временные налоговые льготы для малоимущих слоев населения в виде фиксированного налогового возмещения для физических лиц и предоставления налоговых кредитов для компаний. Со стороны государственных трансфертов возможна разработка временных дотаций для домохозяйств с низким уровнем дохода. Подобные налоги и трансферты должны активироваться, если определенный макроэкономический показатель падает ниже установленного уровня. Наиболее распространенный показатель — уровень ВВП на душу населения — рассчитывается со значительной задержкой, поэтому следует ориентироваться на показатели рынка труда, такие, как уровень занятости или безработицы.

Подводя итог всему вышеизложенному, можно сказать, что кризис выделил некоторые ошибки и в то же время вскрыл много нерешенных вопросов большого практического значения в макроэкономической политике применительно и к управлению кризисами, и к их предотвращению. Выльются ли эти аналитические находки в сдвиг парадигмы, пока неясно. Но как бы то ни было, изменение нашего мышления крайне желательно.

Список литературы

Bernanke B., Reinhart V., Sack B. Monetary Policy Alternatives at the Zero Bound: An Empirical Assessment // *Brookings Papers on Economic Activity*. 2004. N 2.

Blanchard O., Galí J. Real Wage Rigidities and the New Keynesian Model // *J. of Money, Credit, and Banking*. 2007. Vol. 39. N 1. Supplement.

Blanchard O., Simon J. The Long and Large Decline in U.S. Output Volatility // *Brookings Papers on Economic Activity*. 2001. N 1.

¹² *Phillips A.W.* Stabilization Policy in a Closed Economy // *Economic J.* 1954. Vol. 64. P. 290—323; *Musgrave R.A.* The Theory of Public Finance. N.Y., 1959.

¹³ *Seidman L.* Automatic Fiscal Policies to Combat Recessions. N.Y., 2003; *Elmendorf D.* Implementation Lags of Fiscal Policy: Presentation at the FAD/RES Conference on Fiscal Policy. 2009. June; *Feldstein M.* How to Avert a Recession // *The Wall Street J.* 2007. 5th December.

- Eggertsson G., Woodford M.* The Zero Bound on Interest Rates and Optimal Monetary Policy // Brookings Papers on Economic Activity. 2003. N 1.
- Elmendorf D.* Implementation Lags of Fiscal Policy: Presentation at the FAD/RES Conference on Fiscal Policy. 2009. June.
- Feldstein M.* How to Avert a Recession // The Wall Street J. 2007. 5th December.
- Musgrave R.A.* The Theory of Public Finance. N.Y., 1959.
- Phillips A.W.* Stabilization Policy in a Closed Economy // Economic J. 1954. Vol. 64.
- Romer D., Romer Ch.* The Evolution of Economic Understanding and Postwar Stabilization Policy in Rethinking Stabilization Policy. Kansas City, 2002.
- Seidman L.* Automatic Fiscal Policies to Combat Recessions. N.Y., 2003.
- Stock J., Watson M.* Has the Business Cycle Changed and Why? // NBER Macroeconomics Annual / Ed. by M. Gertler and K. Rogoff. Cambridge, 2002.
- Taylor J.B.* Discretion versus Policy Rules in Practice // Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy. 1993. Vol. 39.
- The Role of Macroprudential Policy // A Discussion Paper, Bank of England. 2009. November.
- Williams J.* Heeding Daedalus: Optimal Inflation and the Zero Lower Bound // Brookings Papers on Economic Activity. 2009. Fall.

Д.А. Плетнёв¹,

канд. экон. наук, доцент Челябинского государственного университета

КОРПОРАЦИЯ КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ МАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Статья посвящена анализу существующих противоречий между уровнем развития экономических отношений и корпорацией, которая является современным способом организации материального производства. В представленном материале выделены ключевые характеристики экономических отношений и соответствующие им негативные проявления в корпорации, свидетельствующие о наличии противоречия, предложена стратегия преодоления выявленного противоречия на основе атомизации корпорации через институциональное ограничение долей участия в корпорации и ее размеров.

Ключевые слова: корпорация, атомарная корпорация, экономические отношения, организация людьми материального производства.

The article is devoted to analysis of corporation and contradictions between the level of economic relations development and corporation as a modern way of material production organization. The essential features of economic relations and corresponding negative manifestations in corporation, signaling about contradiction are revealed in the article. The strategy of overcoming revealed contradiction on the base of corporation atomization through institutional restriction of shares and corporation sizes is suggested.

Key words: corporation, atomic corporation, economic relations, material production organization.

Важнейшей особенностью современной мировой экономики является усиливающееся противоречие между экономическими отношениями, объективно складывающимися под воздействием ускоряющегося научно-технического прогресса, глобализации и «постиндустриализации» мировой экономики, и способом организации материального производства в корпорации.

На протяжении XX — начала XXI в. проблемам корпорации и порождаемым ею противоречиям было посвящено достаточно много работ авторов, принадлежащих к самым различным школам и направлениям экономической мысли.

В.И. Ленин в работе «Империализм как высшая стадия развития капитализма» (1969)² рассматривает корпорацию как домини-

¹ Плетнёв Дмитрий Александрович, тел.: + 7 (904) 815-82-02; e-mail: pl_d@km.ru

² См.: Ленин В.И. Империализм как высшая стадия развития капитализма (популярный очерк). М., 1969. С. 299—427.

рующую форму организации материального производства в начале XX в., посредством которой происходит обобществление производства. Способом подобного объединения являются отраслевые и национальные монополии, функционирующие в организационно-правовых формах трестов и картелей. С помощью таких монополий обобществляются не только средства производства, но и научно-технический прогресс, квалифицированная рабочая сила и инженерия. Однако, как отмечает В.И. Ленин, присвоение «остается частным», т.е. де-факто общественные средства производства принадлежат небольшому числу лиц. Возникшее противоречие между обобществленным производством и частным присвоением в корпорации при саморазвитии капиталистической экономики могло только усугубляться, приводя к усилению эксплуатации работников корпорации. Выявленное В.И. Лениным противоречие не преодолено и в современных корпорациях, оно приобрело новые формы, «маскирующие» действительное положение дел. К числу таких форм относится и эфемерный институт «социального партнерства», и широко декларируемые принципы корпоративной социальной ответственности.

Т. Веблен предложил считать корпорацией крупную организацию корпоративной (акционерной) формы, указывая на широкую распространенность в современной ему экономике «...концернов достаточно большого размера, чтобы стать чем-то большим, нежели предприятием местного значения...»³. При этом основой успеха корпорации он считал ее институционализацию, мерой чего является “good-will”, совокупность нематериальных активов корпорации, определяемых ее деловыми связями, патентами, «раскрученными» торговыми марками, наличием лобби в органах государственной власти. Т. Веблен отмечает необратимый характер отчуждения собственников (акционеров) от управления корпорациями, связанный с уменьшением доли обыкновенных акций в совокупном капитале. Корпорация, «живущая в долг», не принадлежит себе, своим внутренним субъектам, а является «общей» собственностью и кредиторов, и поставщиков, которым корпорация должна за потребленный ею товар. Также Т. Веблен указывает на порожденное машинным производством противоречие собственно экономических целей, преследуемых владельцами капитала и выражающихся в наращивании объемов производства и интенсификации научно-технического прогресса, и целей политических, связанных с сохранением устойчивой геополитической, в том числе персонафицированной, структуры мировой экономики, что связано со сдерживанием роста экономической силы «прогрессивных» капи-

³ Веблен Т. Теория делового предприятия / Пер. с англ. М., 2007. С. 108.

талистов. Таким образом, корпорация, по Т. Веблену, могла устойчиво развиваться только как институционально необходимый субъект экономики, потребность в котором ощущали бы все (или хотя бы большинство) взаимодействующие с ним субъекты.

А. Берле и Г. Минц в работе «Современная корпорация и частная собственность» (1932)⁴ рассмотрели современную им корпорацию 30-х гг. XX в. и выделили качественно новое порождаемое ею противоречие — противоречие между номинальным, юридически закрепленным, и фактическим распределением прав собственности в корпорации. В силу увеличения масштабов деятельности корпорации число ее совладельцев-акционеров растет, а доля каждого в ее капитале сокращается. Это приводит к «распылению» власти собственников в корпорации и ее фактическому «захвату» наемными топ-менеджерами, которые используют корпорацию для максимизации собственного благосостояния. Преодоление выявленного противоречия, по мнению А. Берле и Г. Минца, возможно через развитие встроенных в капиталистическую экономику механизмов контроля: развитых фондового рынка и рынка труда топ-менеджеров. Первый должен обладать свойством информационной эффективности и адекватно реагировать снижением курса акций на принятие менеджерами решений, противоречащих интересам акционеров, а второй — снижать трансакционные издержки, возникающие при увольнении топ-менеджеров.

Альтернативную точку зрения на корпорацию, ее место в процессе глобализации мировой экономики предложил Дж. Бакан⁵. Он отмечает, что эволюция корпорации на протяжении XX в. превратила ее в неподконтрольный экономический субъект, получивший законное право преследовать собственные экономические интересы независимо от того, насколько пагубными могут оказаться их последствия для общества. Это порождает противоречие между корпорацией и обществом, которое наиболее ярко проявляется во взаимоотношениях государства с корпорацией и обществом. По мнению Дж. Бакана, к началу XXI в. между корпорацией и государством как важнейшими институтами современной экономики возникло и укрепилось «партнерство», которое проводилось в жизнь в виде государственных императивов и основывалось на замещении целей общества в самом широком понимании интересами корпораций. Отчуждение общества от присвоения в таких условиях становится не частным делом владельцев корпораций, а зачастую встраивается в государственные механизмы капиталистической экономики, причем государственные структуры

⁴ Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. L., 1932.

⁵ См.: Бакан Дж. Корпорация: патологическая погоня за прибылью / Пер. с англ. М., 2007.

оказываются подчиненными по отношению к корпорации. Решение этой проблемы Дж. Бакан видит в усилении регуляторной системы, политдемократии, отказе от глобального либерализма и усилении общественных институтов. Главной нерешенной проблемой остается вопрос о том, каким именно образом возможно осуществление предлагаемых мероприятий усилиями самого государства.

Однако большинство авторов при исследовании корпораций обходят вниманием обозначенную в начале статьи особенность современной мировой экономики, что приводит к существенному отличию теоретических моделей корпораций от реальных. Рассмотрим, как указанное противоречие между экономическими отношениями и корпорацией как доминирующим способом организации людьми материального производства формирует особенности современной корпорации.

Экономические отношения определяются совокупностью факторов технологической и социальной природы, важнейшими из которых являются уровень развития производительных сил и степень развития общественных отношений. Первый из выделенных факторов зависит от научно-технического прогресса и количества и качества ресурсов, находящихся в распоряжении человечества. Второй является результатом осознанного влияния человека на государство и общество, осуществляемого в условиях представительной демократии через СМИ и периодические выборы. Экономические отношения на современном этапе характеризуются следующими свойствами:

1) имеют глобальный характер в масштабах всей планеты, для возникновения такого рода отношений преградами не являются ни границы, ни языки, ни расстояния;

2) складываются в условиях, когда человечество обладает технологиями, способными как уничтожить, так и сделать безбедным его существование на долгие века, при этом использовать эти технологии могут немногие;

3) выстраиваются на основе неприкосновенности частной собственности и провозглашенного экономического равноправия в большинстве стран.

Употребленный выше термин «корпорация» нуждается в уточнении. Обычно, говоря о корпорации, следуют традиции англо-саксонского права и отождествляют ее с акционерной компанией, реже употребляют этот термин в более широком смысле — как союз, созданный для достижения общей цели. Второй подход перекликается с точкой зрения Д. Белла⁶, который считал корпорацию жизненно необходимым для современного человека элементом

⁶ См.: *Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования* / Пер. с англ. / Под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999.

бытия, который иногда становится «образом жизни» для этого человека. Автор статьи отдает предпочтение второму подходу, но с некоторым его уточнением: под корпорацией подразумевается институционально автономный субъект экономической системы, реализующий функцию материального производства. В сделанном автором акценте на институциональную автономность заключается основное отличие корпорации как категории экономической науки от сходных с ней категорий «фирма» и «предприятие», под которыми следует понимать субъекты, автономные на рынке (фирма) или в производстве (предприятие) соответственно. На современном этапе развития экономических отношений в России большинство корпораций существуют в виде отдельных акционерных обществ, холдингов, бизнес-групп и прочих формальных и неформальных объединений.

Сопоставим ключевые характеристики экономических отношений на современном этапе и способа организации людьми материального производства в виде корпорации (таблица).

В таблице приведены только основные выявленные нами противоречия, помимо этого можно говорить об усугубляемых корпорациями экологических проблемах, о корпорациях как источнике цикличности в глобальной экономике, о злоупотреблениях корпораций в международном разделении труда. Однако гораздо более существенным является тот факт, что организуемое корпорациями производство становится по мере технологического развития все менее эффективным, если рассматривать эффективность производства на уровне энергии, а не финансовых показателей. Так, по подсчетам ученых, современное сельскохозяйственное производство, организуемое корпорациями, в десятки раз менее эффективно «кустарного» производства времен начала XX в. (если учитывать не финансовый эффект или количество урожая, снятого с гектара посевной площади, а все ресурсы, привлеченные человеком для производства единицы продукции: энергию, необходимую для производства и работы сельскохозяйственной техники (в том числе и выплавки стали, из которой сделана эта техника), энергию, необходимую для производства удобрений, а также явные затраты для поиска потребителя, на рекламу и потенциальные затраты на ликвидацию ущерба природе, который был причинен для получения всех используемых ресурсов). Корпорации имеют возможность получать все ресурсы за низкую цену, не отражающую их реальной ценности; в результате цена готового продукта оказывается гораздо ниже реальной себестоимости. Фактически корпорации «крадут» у природы и низкооплачиваемых работников используемые в производстве производительные силы, поскольку имеют необходимые для этого экономическую силу и технологии.

Противоречия между экономическими отношениями на современном этапе и корпорацией как основной формой организации людьми материального производства

№ п/п	Характеристика экономических отношений на современном этапе	Реализация соответствующей характеристики в корпорации	
		позитивная	негативная (индикатор противоречия)
1.	Глобальный характер экономических отношений	Транснационализация корпорации, снижение неопределенности в поставке ресурсов и реализации продукции	Асимметрия в распределении доходов, эксплуатация работников и манипулирование потребителями
2.	Высокий уровень технологического развития	Производство большего количества товаров и услуг, увеличение их разнообразия, увеличение объема решаемых задач	Использование технологического преимущества для аморального извлечения прибыли, ограничение доступа населения к благам, порождаемым новыми технологиями, непродуктивное использование ресурсов
3.	Неприкосновенность частной собственности	Высокая мотивация трудовой деятельности	Появление новой наследной аристократии — капиталистической, злоупотребление и махинации с правами собственности
4.	Способность массового изменения потребительских предпочтений через делегирование индивидами права потребительского выбора средствам массовой информации	Снижение неопределенности в реализации произведенных товаров и услуг	Девальвация регулирующей функции конкуренции, изменение принципа «корпорация для человечества» на «человечество для корпорации»
5.	Укрепление финансовых отношений как особой формы экономических отношений	Структурирование и упрощение экономических отношений	Появление новой формы эксплуатации через систему кредитных отношений между работниками и финансовыми структурами

Выявленные противоречия фактически означают, что современная мировая экономика, особенно ее системообразующий субъект — корпорация, находятся в глобальной «институциональной ловушке», т.е. в заведомо неоптимальном, но тем не менее устойчивом состоянии. Самопроизвольно, без усилий выйти из такой ловушки невозможно, и вероятны три сценария дальнейшего развития корпорации:

1) продолжение существования корпорации на неоптимальной «траектории» до момента истощения ресурсов, затем — использование экономической власти корпорации над всеми остальными жителями Земли для закрепления эксплуатации «золотого миллиарда»;

2) ответная реакция эксплуатируемых корпорациями стран и народов, отторжение экономической власти корпорации в форме революций, мирных протестных акций и т.п.;

3) управляемая эволюция современной корпорации к новой, более эффективной форме организации людьми материального производства.

Особый интерес представляет выделение основных черт этой новой формы — «неокорпорации». В теории постиндустриального общества речь идет о свободном союзе способных к творчеству индивидов, что в настоящее время выглядит как утопия. Альтернативный подход, называемый его авторами «атомарная корпорация»⁷, предполагает формирование новой структуры экономики на основе «малых форм» функционально специализированных корпораций, в которых эксплуатация исключается благодаря свободе участия индивидов.

Выделим шесть основных типов атомарной корпорации: «умная» корпорация, корпорация — сетевой посредник, корпорация, специализирующаяся на работе с клиентами, корпорация — производственная платформа, корпорация — сервисная платформа и корпорация — владелец инвестиционного портфеля.

Фактически многие современные корпорации выделяют в своей структуре производственные платформы (заводы), корпорации по работе с клиентами (торговые дома), сервисные платформы (управляющие компании), «умные» компании (научно-исследовательские институты). Корпорация, специализирующаяся на управлении инвестиционным портфелем, существует как банк, ПИФ и прочие финансовые компании.

Сравнить корпорацию индустриальной экономики с новой, атомарной корпорацией можно по рис. 1 и 2.

⁷ См.: Камрасс Р., Фарнкомб М. Алхимия корпорации. Как реформировать структуру бизнеса в соответствии с реалиями завтрашнего дня. М., 2005.

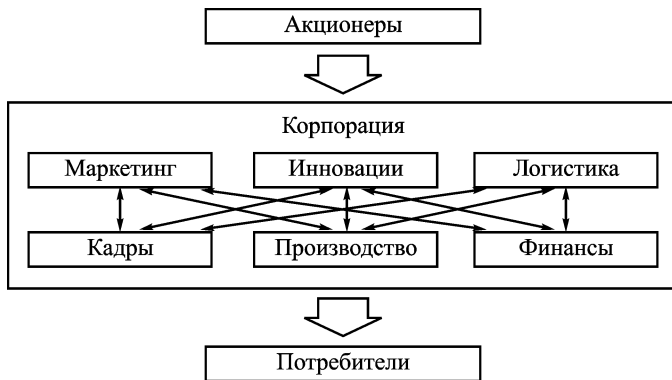


Рис. 1. Корпорация в индустриальной экономике: «все в одном»

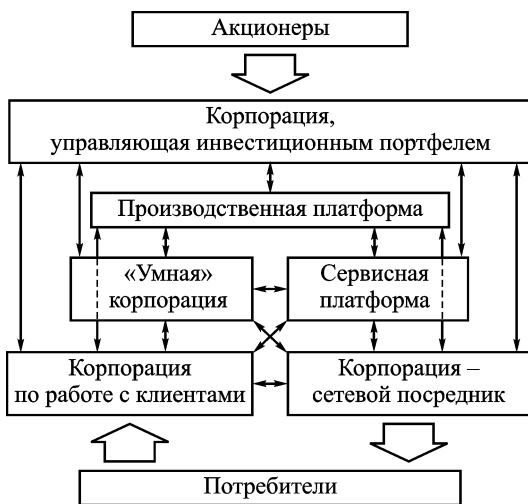


Рис. 2. Сеть, образованная независимыми атомарными корпорациями

Если на рис. 1 все связи между функционально разнородными процессами встроены во внутрикорпоративную иерархию и подчинены общей цели, что часто влечет потерю их экономической эффективности, то рис. 2 иллюстрирует атомизированную корпорацию, каждый атом которой действует на свободном рынке, самостоятельно определяя свои цели и стратегию развития. Каждый атом может взаимодействовать с потенциально неограниченным числом других разнородных атомов, рождая метакорпорации, своего рода причудливые «молекулы» новой экономики.

При всей перспективности идеи атомизации корпорации ее воплощение в ближайшем будущем находится под вопросом, поскольку существующие в настоящее время финансово-промышленные

гиганты, «монстры» индустриальной эпохи, не сдадут своих лидирующих позиций. Современные исследователи отмечают, что видимое стремление к инновациям в таких корпорациях превратилось в модный аксессуар, практически ненужный, а видимое стремление к разделению корпорации как юридического лица, отделение национальных «дочек» и выделение функциональных подразделений (управляющая компания, торговый дом, научно-исследовательский институт) превращается в дань моде, поскольку формальная независимость ограничивается жесткой иерархией, основанной на едином собственнике, «верховном принципале». На наш взгляд, избавить экономику от доминирования не соответствующих сегодняшнему уровню развития экономических отношений корпораций можно, законодательно ограничив максимальную долю в собственности крупных и средних корпораций. Положительный опыт подобного ограничения есть (например, в Японии⁸). К такому ограничению предлагается добавить ограничения на максимальный размер корпорации, что необходимо для стимулирования процесса ее атомизации. Прогнозные результаты таковы: управление корпорациями сосредоточится в руках профессиональных менеджеров, над которыми не будет довлеть ни контролирующий собственник, ни дамоклов меч «ключевых индикаторов» деятельности корпорации. Если максимальный пакет для одного собственника установить на уровне 20%, то минимальное число равноправных совладельцев будет пять, а если на 5% — то двадцать. При таком количестве неизбежно формирование «демократических» механизмов управления в корпорациях, что приведет к появлению эффективных механизмов контроля над деятельностью руководства. Кроме того, ограничение максимального размера корпораций сделает неэффективной стратегию географической диверсификации рисков корпорации, которая приводила к политическим и экологическим катастрофам в странах третьего мира. Фактически такая стратегия позволит эволюционно модифицировать существующий способ организации людьми материального производства, которым является корпорация, сделав его более адекватным современным экономическим отношениям.

Список литературы

Бакан Дж. Корпорация: патологическая погоня за прибылью / Пер. с англ. М., 2007.

Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Пер. с англ. / Под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999.

⁸ См.: *Оу И.* Японский менеджмент: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. В.А. Спивака. М., 2007.

- Веблен Т.* Теория делового предприятия / Пер. с англ. М., 2007.
- Гэлбрейт Д.К.* Новое индустриальное общество. М., 2008.
- Камрасс Р., Фарнкомб М.* Алхимия корпорации. Как реформировать структуру бизнеса в соответствии с реалиями завтрашнего дня. М., 2005.
- Ленин В.И.* Империализм как высшая стадия развития капитализма (популярный очерк). М., 1969.
- Оу И.* Японский менеджмент: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. В.А. Спивака. М., 2007.
- Berle A., Means G.* The Modern Corporation and Private Property. L., 1932.

ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

С.В. Борзов¹,

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры политической экономии Института национальной и мировой экономики Государственного университета управления

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ США)

В статье рассматриваются благотворительные фонды как источник финансирования высшего образования. Анализируется инвестиционная политика университетских благотворительных фондов и политика расходования полученных доходов.

Ключевые слова: высшее образование, благотворительный фонд, финансирование, траст, инвестиции, доход.

The article deals with charity funds as the source of financing of higher education. Investment policy of university charity funds and spending of gained income are under analysis in this article.

Key words: higher education, charity fund, financing, trust, investments, income.

Все исследования, осуществляемые в университетах США, делятся на собственно университетские и спонсируемые.

Спонсируемыми считаются исследования, средства на проведение которых поступают от сторонних внешних организаций: федеральных ведомств, органов управления штатов, частного бизнеса, фондов и любых других общественных и частных организаций. Средства спонсоров могут направляться на поддержку любого из элементов исследовательского процесса: оплату труда исследователей, создание инфраструктуры и приборной базы, комплектование библиотек, обновление и закупку баз данных, подготовку и публикацию полученных в процессе исследования результатов.

В рамках спонсируемых исследований между университетом и организацией-спонсором заключается договор, в котором определяются цель проведения работ, календарный план их осуществления, обязанности и права участвующих сторон, общий объем финансирования и бюджет, а также процедура отчетности.

Особой статьёй договоров о спонсируемых исследованиях является соглашение о правах на интеллектуальную собственность, которая может быть получена в результате их проведения.

В случае дарения сторона, предоставляющая финансирование, передает университету в его полное распоряжение некоторые

¹ Борзов Сергей Васильевич, тел.: + 7 (916) 196-79-06; e-mail: borzov.sv@gmail.com

средства в виде денег, недвижимости или в каком-либо другом определенном законом виде и не ожидает для себя существенной выгоды. При этом даритель может оговаривать либо целевое использование средств, либо, наоборот, не использование средства для каких-либо целей. Даритель не может устанавливать конкретные сроки использования средств. Формальных требований об отчетности перед дарителем не существует. Тем не менее университет периодически в произвольной форме отчитывается перед донорами об эффективности использования полученных средств и результатах исследования. Такая практика в той или иной степени позволяет сохранить подобный источник пополнения бюджета вуза.

Дарения университетам как бесприбыльным организациям вычитаются из налогооблагаемой базы доноров, если они не связаны с оплатой учебного процесса.

Университеты могут использовать дарения двумя способами. Первый предусматривает расход полученных средств непосредственно на проведение исследований. Второй — направление средств на создание эндаументов (благотворительных фондов). В этом случае поступившие средства размещаются в ценные бумаги, доходы от которых идут на финансирование исследований. Эндаументы, превышающие 1 млрд долл., имели 48 университетов США (по состоянию на ноябрь 2005 г.)².

Эндаументы играют инструментальную роль в поддержке высшего образования, становясь все более важным компонентом ресурсной базы типичного университета. Финансовым эндаументом называются деньги или другие активы, переданные спонсорами благотворительным организациям на следующих условиях: активы должны быть инвестированы, а сами организации для достижения общественно полезных целей должны использовать только полученный от этого доход, оставляя переданные активы в неприкосновенности. «Эндаументы состоят как из финансовых, так и из материальных активов, которые используются для финансирования текущих и будущих операций аффилированных университетов»³. С помощью эндаумента его обладатель получает постоянный источник финансовой поддержки. Иными словами, эндаумент — это некоторая совокупность активов организации, которая своими внутренними документами определяет порядок управления данными активами⁴.

² Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования. М., 2009. С. 121.

³ *Brown J., Dimmock S.G., Kang J.-K., Weisbenner S.* Why I Lost my Secretary: The Effect of Endowment Shocks on University Operations // NBER Working Paper. 2010. April. N 15861. P. 8.

⁴ Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования. С. 134.

После того как эндаумент создан, он существует бессрочно до тех пор, пока организация не будет ликвидирована. Но спонсор имеет право определить сроки действия эндаумента: например, основной актив его дара получатель может использовать по истечении определенного времени или после определенного события. Это так называемые эндаументы на срок. При наступлении соответствующего срока или установленного события вся сумма накопленных активов переходит в распоряжение бесприбыльной общественно полезной организации.

В США деятельность финансовых эндаументов регулируется законодательством штатов, так как в них участвует благотворитель, который передает свои средства в доверительное управление и рассчитывает, что получаемый в дальнейшем доход будет использован для общественных нужд. В данном случае государство защищает интересы дарителей.

Эндаументы как способ устойчивого финансирования получили широкое признание в системах образования США и Великобритании. В 1986—2008 г. средний эндаумент был сравним с годовым бюджетом университета, для финансирования которого он был создан, а в 2008 г. средний эндаумент превышал годовой бюджет своего университета на 36%. Темпы выплат (количество денег, переданных из эндаумента университету в данный год, приведенное к рыночной стоимости эндаумента на начало года) составляли в большинстве случаев 4—5%⁵.

Существует огромная вариабельность размеров различных эндаументов. Например, в 2008 г. Гарвардский университет имел наибольший благотворительный фонд — почти 36,6 млрд долл., тогда как средние и медианные эндаументы составляли 1,8 млрд долл. и несколько ниже — 400 млн долл. соответственно. В конце 2008 г. эндаументы Принстонского, Гарвардского, Йельского университетов, а также университетов Райса и Нотр Дам в десять раз превосходили их годовые университетские бюджеты.

Увеличивающиеся размеры университетских эндаументов — относительно недавний феномен. Так, например, общая стоимость эндаументов среди институтов США, присуждающих степень PhD, сильно выросла за последние два десятилетия, (до 300 млрд долл. в 2008 г.). Ежегодные темпы роста среднего (медианного) эндаумента (10,3% (9,8%) в течение 1986—2008 гг.) намного опережают темпы роста среднего (медианного) университетского бюджета (6,4% (5,5%))⁶. Именно эта динамика скорее всего должна стать одной из причин переоценки роли данного источника финансирования российскими специалистами.

⁵ Brown J., Dimmock S.G., Kang J.-K., Weisbenner S. Op. cit. P. 15.

⁶ Ibid. P. 9.

Все основные учебные заведения США располагают благотворительными фондами, которые являются важными источниками финансирования⁷. Чаще всего эндаументы формировались выпускниками действующих учебных заведений. Они представляют собой сложный комплекс многочисленных даров и пожертвований. Так, например, около 65% выпускников Колумбийского и других университетов ежегодно делают взносы в свой фонд (более половины средств эндаумента Колумбийского университета — пожертвования выпускников и студентов)⁸.

Поскольку каждый спонсор чаще всего ставит свои условия использования получаемого инвестиционного дохода, университетские фонды представляют собой, по сути, большое количество индивидуальных эндаументов. Руководство университета обязано строго придерживаться сформулированных дарителями требований по использованию выделенных средств. Все операции с активами конкретного эндаумента учитываются, как правило, отдельно от остальных, что значительно затрудняет бухгалтерский отчет. Так, крупнейший в мире фонд Гарвардского университета состоит примерно из 11 тыс. индивидуальных эндаументов. Если доноры официально соглашаются на объединение отдельных пожертвований, то в этом случае создается единый фонд, который управляется и расходуется по единым правилам.

Университетам предоставлено право формирования благотворительных трастов, в которые могут объединяться свободные средства действующих преподавателей и которые включаются в консолидированный эндаумент университетов. Такие фонды в соответствии со сложившейся практикой должны выплачивать годовые дивиденды своим донорам, а нераспределенный доход направлять на благотворительность.

Преподаватели, инвестировавшие свои деньги, получают в виде дивидендов гарантированные 5% текущей рыночной стоимости первоначальных вложений в течение всего срока действия траста. Обычно преподаватели пожизненно остаются членами подобных фондов. В Массачусетском технологическом институте участниками подобной схемы могут стать преподаватели старше 55 лет. Оставшиеся после выплаты дивидендов средства поступают в университетский эндаумент. Таким образом, объединяются для инвестирования свободные средства преподавателей и благотворительности. При этом для инвесторов существуют привилегии налоговых вычетов на суммы, направляемые в траст, и освобождение от налога на прирост капитала.

⁷ Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования. С. 137.

⁸ См.: *Мартьянова Т.* Нет стимулов // Вестник. 2010. Май. № 84. С. 13.

Спонсоры, как правило, предоставляют средства на определенные цели, среди которых оказание материальной помощи одаренным или нуждающимся студентам, создание профессорских эндаументов, организация новых учебных программ, закупки оборудования и оснащение лабораторий. Отдельные дарители не устанавливают никаких специальных требований. В подобном случае университет сам решает, каким образом расходовать полученные средства. В докризисные годы благодаря постоянно растущему рынку ценных бумаг университетские эндаументы значительно пополнились за счет успешного управления накопленными фондами.

Помимо истинных эндаументов, которые формируются из внешних по отношению к университету источников, администрация может по своему собственному решению придать части своих средств, полученных из разных источников, статус эндаумента. В этом случае можно будет использовать только получаемый от инвестированных средств доход. Последние представляют собой «фонды, которые университет трактует как эндаумент и которые могут расходоваться, но университет должен решить, каким образом это делать»⁹. Такие фонды называются квазиэндаументами, поскольку создаются самими университетами на основе решений советов попечителей. Квазиэндаументы не подпадают под действие законов об эндаументах, поскольку в данных операциях активы поступают не от внешних лиц. В то же время средства, передаваемые университетами в квазиэндаументы, считаются профильными доходами и не облагаются налогами.

В США, несмотря на определенные сложности в экономике, наблюдается рост общественного интереса к эндаументам университетов и колледжей. Объемы пожертвований в них растут ежегодно.

По размеру активов эндаумента, приходящихся на одного студента, на первом месте находится Принстонский университет, в то время как Гарвардский университет занимает лишь пятое место. По этому показателю существуют большие различия между общественными и частными учебными заведениями. В самых богатых общественных университетах на поддержку одного студента за счет средств эндаументов в среднем приходится 40 тыс. долл., в то время как в частных университетах этот показатель выше примерно в 11 раз (454 тыс. долл.). Средние показатели по всей системе высшего образования США для общественных и частных университетов составляют 2 и 15 тыс. долл. соответственно¹⁰.

Для организации сбора пожертвований и дарений, а также для управления собранными средствами создаются ассоциации друзей

⁹ *Brown J., Dimmock S.G., Kang J.-K., Weisbenner S.* Op. cit. P. 8.

¹⁰ Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования. С. 141—142.

и выпускников университетов, которые существуют в виде благотворительных фондов. Они образуются независимо от университетов и колледжей. Подобные фонды не являются эндаументами вузов и регулируются отдельным законодательством. Сегодня практически каждое учебное заведение имеет эндаумент и специальные программы сбора даров и пожертвований.

Образование эндаумента предполагает, что активы передаются вузам для инвестирования, а не для расходования. При этом получаемые доходы должны составлять стабильную основу для длительного существования и развития университета. Это означает, что главной инвестиционной целью является не максимизация дохода, а его стабильность и достаточность для реализации долгосрочных целей донора.

Отсюда следует, что для всех эндаументов предусмотрена достаточно жесткая инвестиционная политика, которая определяет общие принципы размещения средств, допустимые уровни рисков, желательные уровни доходности и т.д. Средства эндаументов размещаются, как правило, в высококачественные долговременные активы с небольшими рисками. Это прежде всего акции компаний США и международных компаний, которые котируются на развитых рынках, а также ценные бумаги с фиксированным доходом и так называемые «альтернативные» активы.

Чтобы иметь возможность распределять не менее 5% капитала эндаумента в благотворительных целях и покрывать текущую инфляцию, нужно профессионально управлять инвестициями. Поэтому университеты с крупными эндаументами приглашают высококвалифицированных менеджеров, создают специальные управляющие компании или передают управление эндаументами специализированным компаниям (законодательство позволяет это делать). Но такая услуга на финансовом рынке стоит достаточно дорого. Многие университеты с относительно небольшими эндаументами не могут себе этого позволить. Поэтому в США была создана специальная финансовая компания (Commonfund), которая по доступным для благотворительных организаций ценам оказывает последним услуги по управлению их инвестициями. В настоящее время это крупнейшая компания, управляющая эндаументами университетов, медицинских учреждений и благотворительных фондов. Однако даже профессиональный менеджмент не всегда спасает эндаументы от колебаний экономической конъюнктуры.

Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 г., показал, что университеты не имеют иммунитета к беспорядкам на финансовых рынках. В течение последних десятилетий, когда темп роста эндаумента среднего университета опережал темп роста расходов университета, учебные заведения стали полагаться на доход эндаумента как на все более важный компонент их ресурсной базы.

Хорошие темпы роста эндаумента достигались посредством эффективности капиталовложений. На последнюю в свою очередь сильно влиял постепенный переход от инвестиций эндаумента в акции, дающие твердый доход в 1970-е и 1980-е гг., к инвестициям в альтернативные активы (хеджевые фонды, инвестиционный портфель ценных бумаг, рисковый капитал, покупка недвижимости, спекуляции с сырьем и природными ресурсами) в 1990-е и 2000-е гг.

В 2008 г. средняя доля портфеля, инвестированного в альтернативные активы, выросла до 28%. С 2000 по 2008 г. около 2/3 повышения доли альтернативных активов обеспечивалось снижением доли наиболее ликвидного класса активов — публично торгуемых акций (*publicly-traded-equity*)¹¹. Разумеется, альтернативные активы менее ликвидны, а вложения в них более рискованны по сравнению с ценными бумагами. Тем не менее доля таких «альтернативных» инвестиций составляла до 1/3 современного инвестиционного портфеля эндаументов¹².

В то время как это изменение снабжало эндаументы впечатляющими средними доходами, оно также повышало их зависимость от риска финансовых рынков, включая значительные падения рынка в периоды технологического (2001—2002) и глобального финансового кризисов (2008—2009).

Помимо политики инвестирования университеты следуют также жестко контролируемой политике расходования полученных средств. Последняя определяется управляющим советом университета и носит долгосрочный характер. Хотя у американских вузов достаточно свободы в распоряжении получаемыми доходами, статус университета как бесприбыльного образовательного учреждения, служащего обществу в области производства и распространения знания, накладывает на эту деятельность определенные ограничения.

Получаемый инвестиционный доход направляется прежде всего на финансирование образовательного процесса и проведение исследований. Объявленные уровни поддержки не должны сокращаться под влиянием обстоятельств, и будущие поколения преподавателей и студентов должны иметь возможность получать тот же или более высокий уровень поддержки от доходов эндаумента. Любое увеличение поддержки должно быть обеспечено увеличением доходов от инвестиций или накоплениями в длительной перспективе. Это делает взаимосвязь между инвестиционной политикой и политикой расходования средств достаточно сложной. Решающим фактором в проведении как той, так и другой является стабильность финансовой системы.

¹¹ *Brown J., Dimmock S.G., Kang J.-K., Weisbenner S.* Op. cit. P. 16.

¹² Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования. С. 144.

Кроме того, доноры при выделении средств оговаривают цели, на достижение которых необходимо направлять ресурсы. Это может быть поддержка студентов или преподавателей, организация тех или иных исследований, привлечение известных специалистов к преподаванию в университете и т.д. Каждый из доноров при формировании эндаумента имеет право установить не только направление, но и порядок, правила расходования средств от инвестирования, и университеты должны жестко придерживаться их.

Но со временем прописанные в эндаументе направления исследований теряют свою актуальность, и, следовательно, снижается потребность их финансирования. Однако остающиеся средства, которые не могут быть израсходованы по целевому назначению, недоиспользуются. Законодательство одних штатов позволяет университетам самостоятельно перенаправлять доходы от эндаументов на другие цели, тогда как в других штатах подобное разрешается только с согласия исполнительного руководства учебных заведений. Некоторые вузы запрашивают первоначальных доноров о возможности изменения целевой направленности их пожертвований.

И, наконец, следует отметить непрямую роль государства (на разных уровнях, в том числе местном и региональном) в поддержке научной деятельности посредством освобождения университетов от различных форм налогообложения, будь то федеральные налоги, налоги с продаж (на уровне штата) или местные налоги на собственность. При этом государство ожидает от университетов определенных усилий по предоставлению обществу услуг¹³.

Эмпирически большинство университетов имеет общую схему расходования эндаумента, устанавливающую темп, с которым университет будет тратить свой эндаумент. Считается нормальным, если университет направляет из доходов эндаумента не менее 5% стоимости его активов на финансирование целевых программ поддержки студентов и преподавателей (хотя менеджеры эндаумента в большинстве случаев могут отклоняться от этой механической схемы выплат). Соответствующих законодательных требований для эндаументов университетов не существует, но большинство ориентируется на указанный выше уровень ежегодных расходов. Для расчета норм расходования университеты берут средневзвешенную стоимость активов эндаумента за последние три-пять лет.

Подчеркивая важную роль эндаументов в финансировании вузов, не стоит переоценивать их влияние на систему высшего обра-

¹³ См.: Емельяненко А. На гранты надейся, с бюджетом дружи // Российская газета: официальный сайт. 2004. Декабрь. № 3654. URL: <http://www.rg.ru/2004/12/15/a48417.html> (дата обращения: 26.10.2010).

зования Соединенных Штатов. Основные средства на образование все-таки поступают из бюджета страны и за счет оплаты обучения студентами. Вместе с тем наличие эндаументов предполагает иную структуру ограничений на использование получаемых средств. Это дает некоторую свободу действий и позволяет вузам гибко подходить к реализации своих целей и программ. Средства эндаументов могут направляться на поддержку как студентов, так и преподавателей. Именно способность оказывать индивидуальную адресную помощь определяет эффективность эндаументов.

Список литературы

Емельяненко А. На гранты надейся, с бюджетом дружи // Российская газета: официальный сайт. 2004. Декабрь. № 3654. URL: <http://www.rg.ru/2004/12/15/a48417.html>

Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования. М., 2009.

Мартьянова Т. Нет стимулов // Ведомости. 2010. Май. № 84.

Brown J., Dimmock S.G., Kang J.-K., Weisbenner S. Why I Lost my Secretary: the Effect of Endowment Shocks on University Operations // NBER Working Paper. 2010. April. N 15861.

А.Н. Захаров¹,

докт. экон. наук, профессор кафедры мировой экономики МГИМО (У) МИД России,

Л.Р. Смирнова²,

соискатель МГИМО (У) МИД России

ПРИСОЕДИНЕНИЕ РОССИИ К ВТО: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

В статье освещается вопрос вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО), рассматриваются преимущества и возможные негативные последствия, связанные с присоединением России к ВТО, подробно анализируются проблемы низкой конкурентоспособности российских товаров и услуг на мировом рынке, проблемы развития отечественного агропромышленного комплекса, а также затрагивается вопрос необходимости переосмысления промышленной политики.

Ключевые слова: ВТО, сельское хозяйство, Евросоюз, США, Россия, переговоры, международное соглашение, конкурентоспособность, промышленная политика.

This article is about Russia's accession to the World Trade Organization (WTO), the article demonstrates advantages and disadvantages of Russia's joining the WTO, the article also focuses on industrial policy, low competitiveness of Russian goods and services and problems of Russian agricultural sector.

Key words: WTO, agriculture, EU, USA, Russia, negotiations, multilateral agreement, competitiveness, industrial policy.

В последние несколько лет переговоры о вступлении России в ВТО являются одной из самых обсуждаемых тем на страницах многих авторитетных российских изданий и находятся под пристальным вниманием специалистов. Глобальный финансово-экономический кризис не снял актуальности вопроса, а только дополнительно обострил проблему вступления России в ВТО. Как неоднократно подчеркивал премьер-министр РФ В.В. Путин³, целью переговоров о вступлении России в ВТО является беспрепятственный выход российской продукции на международные рынки, рациональное участие в международном разделении труда, получение полноценных выгод от интеграции в мировую экономику.

Мировой финансово-экономический кризис заставляет Россию искать новые, наиболее предпочтительные в данной ситуации

¹ Захаров Александр Николаевич, тел.: + 7 (499) 185-85-98.

² Смирнова Людмила Рэмовна, тел.: +7 (495) 434-93-35.

³ Выступление премьер-министра РФ В.В. Путина на заседании правительства // Газета (сайт). URL: <http://www.gazeta.ru/news/business/2008/10/27/> (дата обращения: 27.10.2008).

варианты вступления в ВТО. Так, в июне на заседании Межгосударственного совета ЕврАзЭС Россия, Белоруссия и Казахстан приняли решение вести переговоры о присоединении к ВТО в качестве единого Таможенного союза (далее Союз). Для переговоров с ВТО тремя государствами была сформирована единая переговорная команда, обладающая широкими полномочиями. При этом предполагается, что переговоры могут проводиться как от имени Таможенного союза, так и от имени правительств трех стран. Возможность взаимодействия стран Союза с представителями ВТО в двустороннем формате не исключается. Однако вступить в ВТО государства Союза намерены в общие сроки и на одинаковых условиях. В измененном формате присоединение Союза к ВТО может состояться не раньше чем через год.

По словам главы департамента торговых переговоров Минэкономразвития РФ М.Ю. Медведкова, Россия обозначила свои принципиальные позиции на переговорах — переходный период в ВТО для России, высокие пошлины на импорт агропродукции, нелинейное снижение ставок пошлин, в частности на автомобили, низкие цены на газ для промышленности.

Переговоры о вступлении России в ВТО начались в 1994 г., т.е. они длятся уже 15 лет (в этом отношении Россия занимает второе место в истории ВТО после Китая). Столь длительный срок переговоров М.Ю. Медведков прокомментировал следующим образом: «...мы намного больше, мы намного серьезнее в мировой торговле, и с нас спрос поэтому серьезнее, хотя, конечно, здесь принцип равенства ВТО, с моей точки зрения, несколько нарушается. Но таковы правила игры. К Китаю тоже предъявляли требования намного более жесткие, чем к Украине или к Молдове»⁴.

Во многих исследованиях отмечается, что участие России в ВТО даст нашей стране ряд преимуществ стратегического, политического и экономического характера. Их получение и является основной целью вступления в ВТО.

Конкретными целями вступления России в ВТО можно считать следующие:

- получение лучших в сравнении с существующими недискриминационных условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;

⁴ Когда Россия вступит в ВТО? // Радио «Маяк». 22.04.2006.

— участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;

— укрепление рыночной экономики, развитие конкурентной среды и совершенствование законодательных основ хозяйствования на российском рынке, адекватных мировой практике;

— активизация структурных реформ и усилий российских предприятий по повышению конкурентоспособности в ныне крайне монополизированной российской экономике, что важно для инвестиционной мотивации реконструкции устаревшего производства и повышения его технического уровня;

— улучшение имиджа России как полноправного участника международной торговли, что поспособствует не только увеличению притока иностранных капиталов и услуг на российский рынок, но и формированию российских ТНК, расширению возможностей их инвестирования за рубежом и как результат — укреплению конкурентных преимуществ российской экономики;

— доступ к развитой информационной структуре ВТО для получения информации от всех участников рынка о товарах, ценах, бизнес-партнерах.

Кроме того, необходимо отметить, что российский потребитель, частные хозяйства выиграют от присоединения к ВТО. Таким образом, вступление России в ВТО дает следующие плюсы:

— для простого населения вырастет занятость, снизятся цены на лекарства, большую группу товаров повседневного спроса. То же самое произойдет с электротехникой, которая в России не производится, со многими другими товарами, т.е. жизнь в стране станет дешевле в силу того, что рынок будет конкурентен;

— по средневзвешенным оценкам, суммарный выигрыш России при сохранении существующей переговорной позиции составит порядка 8–10 млрд долл. США в год;

— треть валового продукта России связана непосредственно с внешней торговлей, поэтому присоединение к ВТО даст стране возможность защитить свои интересы на внешних рынках и участвовать в выработке правил международной торговли. Это для России принципиально важно, поскольку на данный момент ее интересы нигде не учитываются.

Кроме того, вступление России в ВТО не только позволит устранить дискриминацию отечественных компаний, в отношении которых в настоящее время действует более 130 ограничений, но и повысит инвестиционную привлекательность российской экономики в целом. Но достижению поставленных задач, особенно в условиях мирового финансово-экономического кризиса, мешает ряд серьезных проблем. Проведем их анализ.

1. Проблемы низкой конкурентоспособности российских товаров и услуг на мировом рынке

В условиях подготовки к вступлению России в ВТО конкурентоспособность отечественных товаров и услуг, предприятий и страны в целом стала комплексным показателем, определяющим наше будущее. Вопрос, на наш взгляд, сейчас ставится так: либо Россия выполнит свою стратегическую задачу войти в мировое хозяйство гармонично развитой страной, владеющей современными технологиями управления и производства, либо она окончательно превратится в сырьевой придаток «золотого миллиарда» и других стран.

Как подчеркнул президент России Д.А. Медведев, «Национальная конкурентоспособность была и остается нашей стратегической целью». Вместе с тем теперь правительство вынуждено делать поправку на фактор финансового кризиса⁵.

Для оценки эффективности функционирования национальных экономик как части всемирного хозяйства принципиальное значение имеют качественная и количественная характеристики их конкурентоспособности.

Существует множество определений конкурентоспособности. Применительно к экономической сфере определение звучит следующим образом: под конкурентоспособностью понимают обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования. Носителями этих свойств, т.е. конкурентных преимуществ, могут быть различные виды продукции, предприятия, организации или их группы, образующие отраслевые или конгломератные объединения, и, наконец, отдельные страны или их объединения (региональные, политические, этнокультурные), ведущие конкурентную борьбу за лидерство в различных сферах международных экономических отношений⁶.

Обычно под конкурентоспособностью страны понимается способность ее фирм и отраслей опережать соперника при завоевании и укреплении позиций страны на зарубежных рынках⁷. Естественно, что национальная конкурентоспособность обусловлена экономическими, социальными, политическими и другими факторами в самой стране.

Президент Академии проблем качества, докт. экон. наук, профессор Г.П. Воронин, справедливо отмечает, что конкурентоспособность синтезирует в себе всеобщее качество, ресурсоемкость товаров на всех стадиях их жизненного цикла, имидж, правовую надежность, оперативность и организованность государственных

⁵ Российская газета (федеральный выпуск). 2008. 19 ноября. № 4794.

⁶ См.: *Захаров А.Н.* Экономическая безопасность России в сфере международных экономических отношений: Учеб. пособие. М., 2005. С. 12.

⁷ *Мировая экономика: учебник / Под ред. докт. экон. наук, профессора А.С. Булатова.* М., 2008.

органов управления, изготовителей, торговой и сервисной организаций. Упустив хотя бы одну из перечисленных составляющих, невозможно продать свой товар и удовлетворить как потребности потребителей, так и собственные нужды. Отсюда особая важность системного и комплексного подхода к решению проблемы. Национальную конкурентоспособность определяют на основе конкурентных преимуществ и слабостей той или иной страны.

К конкурентным слабостям российской экономики, по нашему мнению, относятся:

- огромный износ основных фондов;
- резкая неравномерность в экономическом и социальном развитии российских регионов;
- чрезвычайно высокая ресурсоемкость и затратность производства;
- преобладание в большинстве отраслей народного хозяйства отсталых, неконкурентоспособных по современным стандартам технологий, концентрация основной массы передовых технологий в военно-промышленном комплексе;
- засилье бюрократии и криминализация экономики;
- довольно ограниченные возможности внутреннего накопления, что влечет за собой сильную зависимость модернизации экономики от притока иностранного капитала;
- значительная экономическая и социальная нестабильность.

Россия стоит на первом месте в мире по запасам природного газа, на втором — по запасам угля и на восьмом — по запасам нефти. Кроме того, Россия является крупнейшим по величине мировым экспортером природного газа, вторым экспортером нефти и третьим производителем энергии (на долю топлива, сырья и полуфабрикатов приходится более 80% экспорта России). Однако эти источники доходов довольно нестабильны и непредсказуемы. Они вряд ли могут считаться надежной основой продолжительного экономического роста.

Как свидетельствует зарубежный опыт, экономика страны, ориентированная на производственные циклы малой степени переработки, не может добиться существенных успехов на мировом рынке.

Важно заметить, что топливно-сырьевая специализация приносит немалые долгосрочные выгоды только в том случае, если доходы от экспорта топлива и сырья способствуют развитию других отраслей, как это было в США в XIX в., а также в Канаде и Австралии в XX в.⁸

В связи с вышеизложенным следует отметить, что *государственная политика повышения конкурентоспособности должна предусматривать:*

⁸ См.: Захаров А.Н. Указ. соч.

- глубокую диверсификацию экономики;
- мониторинг конкурентоспособности и поддержку возникающих и растущих компаний, создание условий, при которых российские компании могли бы наращивать конкурентоспособность и успешно конкурировать с иностранными компаниями на открытых рынках;
- внедрение передового опыта во всех сферах деятельности, всемерное стимулирование научно-технического прогресса, создание современной информационной инфраструктуры научно-исследовательской и предпринимательской деятельности;
- разработку *региональных* программ повышения конкурентоспособности и качества;
- общеэкономические меры, содействующие развитию конкуренции между отечественными предприятиями и повышению гибкости рынка;
- привлечение иностранного капитала, создание институтов развития, способных обеспечить привлечение инвестиций в производственную сферу при помощи государственных гарантий, кредитных ресурсов государственных банков, формирования каналов рефинансирования производственных инвестиций с участием Центрального банка;
- импортную политику, способствующую развитию отечественного производства;
- целевые инвестиции, поступающие на места через федеральные программы создания высоких наукоемких технологий, конкурентоспособных на внешнем рынке товаров;
- развитие системы государственных гарантий частным инвесторам;
- рост вложений в науку и образование в кооперации с частным бизнесом при постепенно возрастающей роли последнего;
- льготное кредитование приоритетных программ и мероприятий;
- льготное налогообложение;
- развитие инфраструктуры в поддержку торговли;
- обеспечение эффективной защиты прав интеллектуальной собственности и защиту российской интеллектуальной собственности за рубежом.

2. Необходимость переосмысления промышленной политики

Главной задачей российской промышленности должно стать *эффективное* встраивание в мировой рынок. Вся совокупность экономических агентов целесообразно разбить не на сырьевой и несырьевой или рыночный и нерыночный сектора, а на сферы, адаптированные и неадаптированные к глобальному рынку. Исходя

из этого необходимо определить новые принципы российской промышленной политики. Последняя должна стать политикой, ориентированной не только на внутренние проблемы России, но и на процессы, происходящие в глобальной экономике.

Необходима синхронизация темпов развития основных экономических процессов. Причем синхронизировать, возможно, придется, не только «подстегивая» производство и потребление, оборот финансов, но и удерживая от слишком быстрых темпов роста обращение. Место объекта промышленной политики, которое ранее занимала промышленность как комплекс технологически связанных и взаимодополняющих отраслей (производств), теперь должно быть отведено под новый комплекс процессов, в которые вплетено промышленное производство и которые в совокупности обеспечивают его интеграцию в глобальный рынок (производство, потребление, финансирование и регулирование). Таким образом, у промполитики появляется новый объект.

Только такая политика повышения конкурентоспособности и только такая промышленная политика обеспечат решение системных проблем в отечественной экономике, будут способствовать ее росту и позволят рассчитывать на получение выгод от участия страны в ВТО. Сегодня нам надо работать не по проблемам, а по стратегическим целям, как это делается в Японии, Германии, Корее, Китае.

3. Проблемы развития отечественного агропромышленного комплекса (АПК)

Основной темой переговоров по сельскохозяйственной проблематике является согласование трех главных положений Соглашения по сельскому хозяйству ВТО: российская сторона настаивает на более высоких уровнях связывания импортных тарифов, на сохранении за собой права введения экспортных субсидий и на связывании степени внутренней поддержки на значительном уровне.

Важно учитывать, что сельское хозяйство относится к одной из самых защищаемых отраслей в развитых странах. Главной причиной такого внимания многих стран мира к АПК является тот факт, что цена продуктов питания не может зависеть только от их себестоимости. Огромные массы людей (в любой стране, даже в развитой) не в состоянии платить за еду столько, сколько она стоит на самом деле. Эффективное развитие АПК – важное условие баланса потребительского рынка и предпосылка решения многих социальных проблем.

Сегодня Россия сильно уступает большинству стран по уровню конкурентоспособности, масштабам поддержки, а также по уровню

тарифной защиты АПК. Современное состояние проблем отечественного АПК можно охарактеризовать следующим образом:

- отмечается высокий износ оборудования в смежных и обслуживающих отраслях;

- наблюдается низкий уровень развития лизинга техники;

- большинство отраслей являются практически неконкурентоспособными по сравнению с основными производителями на мировом рынке;

- отечественное сельское хозяйство отличается более низким уровнем материально-технического обеспечения по сравнению с развитыми и некоторыми развивающимися странами;

- аграрный рынок в силу пространственной разбросанности является гетерогенным, направленным на самообеспечение регионов, характеризуется низким уровнем специализации;

- в отраслях АПК произошла глубокая потеря ранее достигнутых позиций в культуре земледелия и животноводства, а разрушенная система управления промышленностью, по сути, ничем не была заменена.

В настоящий момент наша пищевая промышленность *не способна* насытить отечественных рынок, прежде всего по мясным и молочным продуктам, сахару и растительным маслам, а ее крупнейшие перерабатывающие предприятия, как правило, плотно завязаны на импорт. Порог продовольственной безопасности превышен, доля импортных продуктов в общем объеме продовольствия на внутреннем рынке составляет около 30%. При этом внутреннее производство прирастает не более чем на 1,5% в год, а доля инвестиций в основной капитал составляет всего 4% от общего объема инвестиций в экономику. Сейчас перед нами встает вопрос продовольственной безопасности. Доля импорта в общем количестве потребляемого в России продукта составляет 40%, т.е. речь идет о национальной безопасности страны. Если Россия переходит черту в 50% импортного продовольствия, то она, по мнению зарубежных аналитиков, переходит черту экономической безопасности.

Следует упомянуть, что указанным проблемам с 2005 г. уделяется пристальное внимание на самом высоком уровне. Национальный проект «Развитие АПК» содержит три основные задачи:

- 1) ускоренное развитие животноводства;

- 2) стимулирование развития малых форм хозяйствования;

- 3) обеспечение доступным жильем молодых специалистов на селе (решение кадровой проблемы).

Правительственные разработчики национального проекта посчитали, что решение именно этих задач позволит создать условия для устойчивого развития сельских территорий, повысить уровень

жизни сельского населения и, наконец, обеспечить продовольственную безопасность или независимость страны.

В то же время необходимо отметить, что правительственная программа развития АПК до 2009 г., которая лежит в основе президентского национального проекта, содержит множество позитивных моментов, но в ней не наблюдается системного подхода. Это может свести на нет все правильные шаги. Например, сегодня впервые в рамках нацпроекта (и в программе это отражено) начали выдавать льготные кредиты личным подсобным хозяйствам. Сумма в 300 тыс. руб. на субсидирование процентных ставок — это серьезные деньги. Но этих денег может хватить лишь на 150 тыс. хозяйств, а их по России более 15 млн. Объем финансирования АПК через госпрограмму, нацпроект, бюджет должен быть в два раза больше — под 100 млрд руб. Тем не менее, по нашему мнению, правительством страны все же предпринимаются конкретные шаги по исправлению ситуации в АПК. Очевидно, что АПК требует серьезной ресурсной поддержки, и здесь особенно актуальна задача усиления контроля над финансовыми потоками и обеспечения целевого использования выделенных средств.

В заключение следует отметить, что если перечисленные выше преимущества от участия России в ВТО в целом носят теоретический, долгосрочный характер и растянуты на перспективу, то возможные потери, связанные с системными и структурными проблемами в отечественной экономике, носят конкретный характер и могут довольно остро проявиться в самое ближайшее время после вступления в ВТО, если в стране не будет проведена стратегическая политика с соответствующими приоритетами. В ее отсутствие участие в ВТО, по нашему мнению, только закрепит и углубит нерешенные проблемы.

Список литературы

Выступление премьер-министра РФ В.В. Путина на заседании правительства // Газета (сайт). URL: <http://www.gazeta.ru/news/business/2008/10/27/>
Захаров А.Н. Экономическая безопасность России в сфере международных экономических отношений: Учеб. пособие. М., 2005.

Мировая экономика: учебник / Под ред. докт. экон. наук, профессора А.С. Булатова. М., 2008.

Российская газета (федеральный выпуск). 2008 г. 19 ноября. № 4794.

А.В. Фролов¹,

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

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ США

В статье исследуется значение инновационной политики для поддержания конкурентоспособности США. Исходя из реальной оценки инновационной ситуации в США автор анализирует инновационную программу правительства Б. Обамы, разработанную в пакете антикризисных мер (American Recovery and Reinvestment Act, 2009). Особое внимание уделяется следующим моментам: изменению координирующей функции государства, выработке инновационной стратегии на основе общественно-частного партнерства, дополнительной поддержке инновационного малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: инновационное лидерство, инновационный малый бизнес, восходящие и нисходящие инновации, Программа выхода из кризиса и реинвестиций США (ARRA), национальное общественно-частное инновационное партнерство, технологии широкого применения.

The article analyses importance of innovation policy for support of U.S. competitiveness. American Recovery and Reinvestment Act (2009) is analyzed based upon real U.S. state of innovation process. Focus is made on two aspects: change of federal role in innovation process via public-private partnership, and, secondly, — additional federal and state support of small innovation business.

Key words: innovation leadership, innovational small business, upstream and downstream innovations, American Recovery and Reinvestment Act (ARRA), national public-private innovation partnership, general purpose (generic) technologies.

Развитие процессов глобализации в современной мировой экономике приводит к тому, что конкуренция между странами приобретает все более разнообразные формы. Наряду с традиционными конкурентами усиливают свои позиции Китай, Бразилия, Индия, Южная Корея, Сингапур.

Вопросы конкурентоспособности ставятся во главу угла большинством правительств мира. Правительство Б. Обамы также неоднократно заявляло, что поддержание конкурентоспособности является ключевой задачей США.

В рейтинге конкурентоспособности стран Всемирного экономического форума США занимали в 2007—2008 гг. первое место из

¹ Фролов Андрей Викторович, тел.: + 7 (495) 939-33-76; e-mail: frolov@econ.msu.ru

133 стран, в 2009—2010 гг. — 2 место после Швейцарии (по общему суммарному показателю). При этом у США отмечается значительный разброс мест при расчете отдельных слагаемых: инфраструктура — 8, институты — 34, макроэкономическая стабильность — 93 место².

По мнению Б. Обамы, показатели конкурентоспособности неизбежно ухудшатся, если не остановить инновационное отставание и потерю лидирующих позиций США именно в инновационной сфере. На заседании Президентского совета по науке и технологиям (январь 2010 г.) было вновь подтверждено, что сейчас Америка имеет нарушенную инновационную экосистему, не создает достаточных стимулов и не вкладывает достаточных ресурсов, чтобы генерировать новые идеи³.

Насколько тесно взаимосвязаны вопросы инновационной деятельности и конкурентоспособности? Среди американских экономистов существует точка зрения, что лидерство в науке и технологиях не принципиально для конкурентоспособности США. Такого мнения придерживаются, в частности, аналитики Research and Development Corporation (RAND) — независимой американской консультационной организации, с 1948 г. постоянно консультирующей правительство США.

При обосновании своей позиции авторы RAND оперирует, в частности, понятиями «восходящая» и «нисходящая» инновации. Восходящая инновация (upstream innovation), которая состоит из фундаментальных научных исследований, по их мнению, не так важна по сравнению с нисходящей инновацией (downstream innovation), которая заключается в коммерциализации изобретений и технологических разработок посредством их воплощения в виде рыночно привлекательных форм дизайна, маркетинга и бизнес-моделей. При этом утверждается, что нисходящая инновация гораздо важнее для экономической выгоды и коммерческого лидерства страны при условии поддержки правительством крупнейших корпораций (так называемых «национальных чемпионов»)⁴.

Несмотря на то что материалы RAND были подготовлены в 2008 г., в них использовались данные 1995—2002 гг. Но тогда еще отсутствовал столь явный, как сегодня, конкурентный вызов Америке. Поэтому позиция RAND неточна. Так считают, например,

² The Global Competitiveness Report 2010—2011 // World Economic Forum Website. URL: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm> (дата обращения: 15.08.2010).

³ President's Council of Advisors on Science and Technology Website. URL: <http://www.tvworldwide.com/events/pcast/100107/default.cfm?id=11933&type=flv&test=0&live=0> (дата обращения: 02.02.2010).

⁴ Galata T., Hosek J. U.S. Competitiveness in Science and Technology. Santa Monica, California, 2008.

аналитики ITIF (Information Technology and Innovation Foundation) — независимой организации, созданной в 2006 г. для консультирования законодателей Конгресса США в вопросах инновационной политики.

По новым данным, используемым в исследованиях ITIF, после 2003—2005 гг. произошло резкое ускорение темпов освоения новейших достижений и, следовательно, старения нисходящих технологий⁵.

Становится очевидным, что инновационные процессы нарастают как снежный ком⁶. Инновации обретают характер каскадов, а их диффузия в обществе значительно ускоряется. Своеобразный «взрыв» инноваций был подготовлен достижениями фундаментальной науки предшествующих периодов. Появилась новая, каскадная парадигма инноваций, в рамках которой базой ускоряющихся инноваций в бизнесе выступают нарастающие объемы именно фундаментальных исследований⁷.

Настоящее, стратегически устойчивое, преимущество (с учетом «каскадности») заключается в сочетании синергии восходящих и нисходящих инноваций, так как только в нисходящих технологиях соперничать с азиатскими и европейскими производителями становится все сложнее. Тем более, что многие страны, например Япония, Южная Корея, Китай, начали реализацию государственной политики превращения стран из «имитаторов» и «рационализаторов» в «творцов» технологий прежде всего в таких областях, как информационные системы, биотехнологии и новые материалы.

В условиях ускорения мировых темпов освоения нисходящих технологий американская промышленность должна разрабатывать не только нисходящие технологии, но и нарабатывать пороги восходящих (upstream) исследований.

Высокая скорость научно-исследовательских разработок (НИР) конкурентов в условиях глобализации требует анализа самых последних данных, иначе искажается характер соответствующих процессов. Поэтому в сравнении с RAND позиция ITIF является более обоснованной, так как базируется на данных после 2003—2005 гг., что существенно меняет положение дел.

По рейтингу ITIF 2009 г., США уступают все большему количеству стран по ряду инновационных показателей. Так, по уровню

⁵ *Ezell S.J., Atkinson R.* RAND's Rose-Colored Glasses: How RAND's Report on U.S. Competitiveness in Science and Technology Gets it Wrong. September, 2008 // ITIF Website. URL: <http://www.itif.org/files/2008-RAND%20Rose-Colored%20Glasses.pdf> (дата обращения: 12.03.2010).

⁶ *Bonvillian W.B.* Science at a Crossroad. N.Y., 2002. Vol. 24, N 1—2. P. 31

⁷ См.: *Кондратьева Е.В.* Национальная инновационная система: теоретическая концепция // Шумпетер (сайт). URL: <http://schumpeter.ru/article.php?book=concept&id=7> (дата обращения: 15.04.2010).

развития научных информационных систем (НИС) США находятся на 6-м месте после Сингапура, Швеции, Люксембурга, Дании и Южной Кореи. Рейтинг ITIF был рассчитан по совокупности следующих показателей: человеческий капитал, инновационный потенциал, предпринимательство (венчурный капитал и новые фирмы), инновационная инфраструктура, отсутствие преград для предпринимательства⁸.

По количеству научно-исследовательских кадров на 1 тыс. занятых США стоят на 4-м месте после Швеции, Японии и Сингапура, по доле корпоративных инвестиций в НИР по отношению к ВВП — на 5-м месте после Японии, Швеции, Южной Кореи и Германии⁹.

По рейтингу 2009 г., составленному совместно Boston Consulting Group (BCG), National Association of Manufacturers (NAM) и The Manufacturing Institute (MI) и выявляющему наличие в стране благоприятной среды для инноваций (государственная и бизнес-среда), — США на 8-м месте¹⁰. Данные именно этого рейтинга использует президент Б. Обама в своих выступлениях.

Последние исследования ITIF по вопросам конкурентоспособности США показывают, что Америка утратила лидерство не только по традиционным показателям инновационного развития (например, расходы на НИОКР, количество публикаций и др.), но и в новых направлениях НИР, например в области освоения мирового рынка «чистых» энергетических технологий (clean energy technologies)¹¹.

Поскольку последние 30 лет США не раз сталкивались с угрозами утраты своего научно-технического лидерства, постепенно накапливая опыт поддержания инновационной конкурентоспособности, факт отставания США в инновационной сфере мог бы и не вызывать серьезных опасений. Но в настоящее время инновационное отставание достигло размеров, требующих реформирования всей НИС. Если раньше меры по поддержанию инновационного лидерства США принимались на фоне относительно стабильного состояния экономики страны, то правительство Б. Оба-

⁸ Atkinson R.D., Andes S.M. The Atlantic Century. Benchmarking EU & U.S. Innovation and Competitiveness. February, 2009 // ITIF Website. URL: <http://www.itif.org/files/2009-atlantic-century.pdf> (дата обращения: 10.02.2010).

⁹ Remarks by the President at the National Academy of Sciences Annual Meeting. April, 2009 // The White House Official Website. URL: http://www.whitehouse.gov/the_press_office/Remarks-by-the-President-at-the-National-Academy-of-Sciences-Annual-Meeting/ (дата обращения: 12.02.2010).

¹⁰ According to National Association of Manufacturers Website. URL: <http://www.nam.org/AboutUs/TheManufacturingInstitute/NewsReleasesOp-Eds/AmericaNo8GlobalIndex.aspx> (дата обращения: 20.02.2010).

¹¹ Rising Tigers, Sleeping Giant. Asian Nations Set to Dominate the Clean Energy Race by Outinvesting the United States. By Breakthrough Institute and the Information Technology and Innovation Foundation. November, 2009 // ITIF Website. URL: <http://www.itif.org/files/2009-rising-tigers.pdf> (дата обращения: 05.02.2010).

мы вынуждено принимать инновационные решения в кризисных условиях.

Правительством на спаде предлагаются меры, которые способствовали бы развитию страны после выхода из кризиса. Акцент делается на эффективность инновационной политики, которая является основой повышения конкурентоспособности США. Президент Б. Обама считает такой ответ на кризис самым смелым и наиболее дальновидным в истории Америки¹².

Для понимания инновационных усилий Б. Обамы важно обратить внимание на то, что его экономические взгляды сформировались под воздействием Чикагской экономической школы, одним из основных теоретических положений которой является теория эндогенного роста (сформулированная прежде всего в трудах П. Ромера). Эта теория предполагает, что стимулом к развитию инноваций является не рост, а замедление темпов технического прогресса¹³.

Современный экономический кризис выявил замедление темпов технического прогресса и явно показал спад инновационной деятельности американского бизнеса. Следовательно, возросла значимость теории эндогенного роста для инновационной политики как в антикризисном, так и в стратегическом аспекте.

Экономики США и других промышленно-развитых стран находятся в состоянии кардинальной смены поколений технологий, так называемых ТШП (технологий широкого применения — general purpose technology). Информационные технологии уже исчерпали свой потенциал; такие ТШП, как компьютерные технологии и Интернет, прошли пик своего эффективного использования в США уже к 2000 г., а идущие им на смену нано- и биотехнологии окажут свое революционное влияние на экономический рост только через несколько лет¹⁴.

Таким образом, тенденции дальнейшего экономического развития США, их конкурентоспособности в мире будут в решающей степени зависеть от продуманной инновационной политики государства.

Именно с учетом вышеотмеченных моментов разработана Американская программа выхода из кризиса и реинвестиций (Ameri-

¹² Remarks by the President at the National Academy of Sciences Annual Meeting, April, 2009 // The White House Official Website. URL: http://www.whitehouse.gov/the_press_office/Remarks-by-the-President-at-the-National-Academy-of-Sciences-Annual-Meeting/ (дата обращения: 12.02.2010).

¹³ *Romer P.M.* Economic Growth / The Concise Encyclopedia of Economics / Ed. by David R. Henderson. Liberty Fund, 2007 // Stanford University Website. URL: <http://www.stanford.edu/~promer/EconomicGrowth.pdf> (дата обращения: 10.03.2010).

¹⁴ См.: *Полтерович В.* Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. 2009. № 6.

can Recovery & Reinvestment Act (ARRA), 2009) стоимостью 787 млрд долл. (примерно 10% ВВП США).

В программе ARRA ставятся краткосрочные и долгосрочные задачи, которые надо решать одновременно. По словам Б. Обамы, «Америка не имеет роскоши выбора между задачей незамедлительного, текущего оживления экономики и задачей ее долгосрочной перестройки. Только параллельное движение в обоих направлениях позволит пройти через трудные времена кризиса»¹⁵.

В краткосрочном периоде, по мнению Б. Обамы, важны: борьба с безработицей и увеличение рабочих мест, восстановление механизма кредитования бизнеса, восстановление доверия к рынкам и финансовой системе.

В долгосрочном периоде обращается внимание на формирование новой инновационной стратегии как основы будущего Америки. На инновационные цели выделено более 110 млрд долл.¹⁶

Б. Обама связывает проблемы инновационного регулирования с неправильно выбранной идеологией восхваления Америки и искаженным пониманием реальной ситуации¹⁷. Идеология современного правительства страны основана на объективной оценке международных конкурентных перспектив США, на выделении тех критических зон, где сбалансированная государственная политика может создать основы для передовых инноваций.

Новая инновационная стратегия предполагает: новое отношение к инновационной роли малого и среднего бизнеса, новую координирующую роль государства в регулировании науки и технологий, новое образование.

Современный кризис, создав дефицит финансирования, может лишить Америку ее традиционного инновационного потенциала — малых и средних инновационных компаний. В отличие от России, где инновационные малые предприятия только зарождаются, США развиваются фактически исключительно за счет массового роста таких компаний.

В Америке выход из экономических спадов 1990—1991 и 2001—2002 гг. осуществлялся через инновационную деятельность именно

¹⁵ Remarks by the President to the Hispanic Chamber of Commerce on a Complete and Competitive American Education. March, 2009 // The White House Official Website. URL: http://www.whitehouse.gov/the_press_office/Remarks-of-the-President-to-the-Hispanic-Chamber-of-Commerce/ (дата обращения: 02.02.2010).

¹⁶ Dawson J. Obama's Science Agenda: Aggressive and Daunting // Live Science Website. URL: <http://www.livescience.com/culture/090128-isns-obama-science.html> (дата обращения: 18.03.2010).

¹⁷ Remarks by the President to the Hispanic Chamber of Commerce on a Complete and Competitive American Education. March, 2009 // The White House Official Website. URL: http://www.whitehouse.gov/the_press_office/Remarks-of-the-President-to-the-Hispanic-Chamber-of-Commerce/ (дата обращения: 02.02.2010).

малого бизнеса, который, как известно, создает в 14 раз больше патентов на одного занятого в сравнении с крупными корпорациями, быстрее всего реагирует на позитивные изменения в экономике, максимально быстро создает рабочие места¹⁸.

Требуются серьезные изменения в управлении инновациями, чтобы малый бизнес США продолжал генерировать новые конкурентоспособные идеи. В 2009 г. 75% компаний, в которые инвесторы продолжают вкладывать деньги, не могли получить требуемой доли банковского финансирования; 42% компаний, в которые инвесторы готовы вкладывать деньги, лишились своих кредитных линий в банках. В большинстве случаев фирмам не хватает кредитов в размере до 1 млн долл., но именно такие ссуды сейчас наименее выгодны банкам¹⁹.

Главная причина кризисного состояния малого инновационного бизнеса страны связана с проблемами его финансирования (кредитования). В этой ситуации администрация Б. Обамы разрабатывает план построения новой системы рамочных взаимоотношений всех элементов НИС. В ней с помощью нового механизма финансирования будет поддержан и малый бизнес. Характерные черты новой системы:

- сочетание финансирующей и координирующей функций государства;
- общественно-частное партнерство.

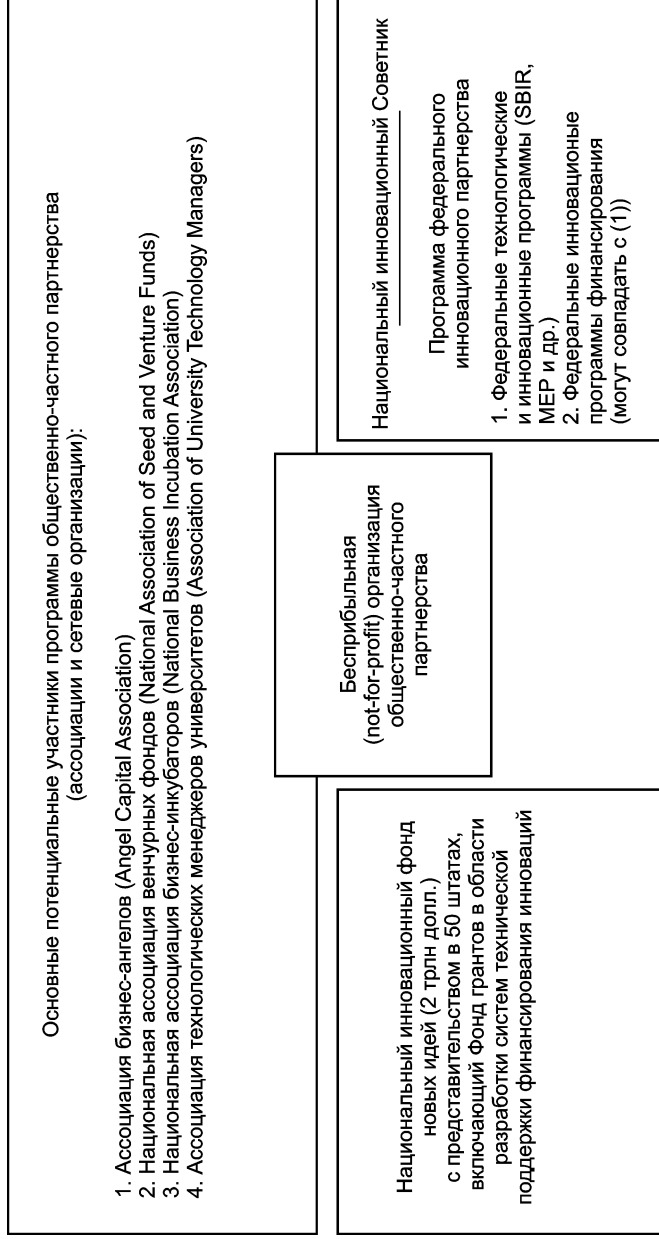
Концепция новой системы инновационных взаимоотношений государства и бизнеса США еще только разрабатывается. Выказываются разные мнения о ее конкретных положениях и схемах реализации. Наибольший интерес вызывает позиция американских аналитиков, близких к правительственным кругам, поскольку именно их предложения могут оказать наибольшее воздействие на разрабатываемую программу. Такими авторитетными авторами являются, например, Р. Бендис (президент неприбыльной организации «Американская инновация», консультант программы SBIR, советник Национального института стандартов и технологий) и Э. Байлер (консультант по технологическому развитию штатов и регионов США).

Как будет показано ниже, правительством уже предпринимаются шаги, соответствующие логике данной концепции. Концепция Р. Бендиса и Э. Байлера представлена на рисунке (с. 71).

Попытки создать модель общественно-частного инновационного партнерства предпринимались еще при Б. Клинтоне в 1990-е гг.,

¹⁸ According to NSF Website. URL: <http://www.nsf.gov/statistics/seind08/pdf> (дата обращения: 10.11.2009).

¹⁹ Bendis R., Byler E. Creating a National Public-Private Framework // U.S. Innovation Website. 2009. URL: http://usinnovation.org/bendis_innovation.pdf (дата обращения: 15.12.2009).



Проект организации национальной инновационной рамочной сети США
 Составлено по: *Bendis R., Byler E.* Creating a National Public-Private Framework // U.S. Innovation Website. 2009. URL: http://usinnovation.org/bendis_innovation.pdf (дата обращения: 15.12.2009).

но отличительной чертой новой модели является то, что в центре ее расположена бесприбыльная организация.

Бесприбыльная организация, по замыслу авторов концепции, должна состоять из ведущих игроков общественного и частного инновационных секторов. По сути, это должен быть национальный инновационный посредник, отвечающий за администрирование уникальных инновационных программ.

Одной из главных функций бесприбыльной организации является помощь малым фирмам при прохождении ими «долины смерти» (так называется наиболее чувствительный период разработки нововведения — стартовых расходов финансирования зародившейся идеи), особенно в отягощенных кризисом условиях. Недостающие стартовые финансовые средства должны предоставляться федеральным правительством, а контролировать их использование на новые разработки малых фирм по всей Америке задача бесприбыльной организации.

По мнению Р. Бендиса и Э. Байлера, бесприбыльная организация, с одной стороны, будет опираться на опыт своих участников и партнеров, для того чтобы управлять значительными финансовыми средствами (предположительно около 2 трлн долл.), выделенными Фонду новых идей государством. С другой стороны, она будет согласовывать свои усилия с федеральным национальным инновационным советником по вопросам, касающимся того, как лучше выстраивать национальную инновационную стратегию в целях наилучшего удовлетворения потребности перспективных зарождающихся технологий и услуг.

Фонд новых идей должен на своем уровне отбирать лучшие (перспективные и высокодоходные) стартовые идеи, обделенные инвестициями со стороны крупных корпораций и венчурных компаний, финансировать их вместе со всеми заинтересованными субъектами НИС (на контрактной основе) и отслеживать эффективность инвестиций.

Средства на финансирование следует предоставлять совместно, но стартовые инвестиции, как уже отмечалось, должны выделяться государством. Речь, таким образом, идет о сетевой модели взаимодействия элементов НИС в вопросах финансирования стратегических инноваций. Все ставшие уже традиционными формы финансирования также могли бы подключиться к этой системе.

Предлагаемая новая инновационная модель предусматривает более тесное сотрудничество между федеральными финансирующими агентствами и частными инвесторами, конкретными отраслями, университетами и государственными лабораториями.

Таким образом, в условиях ослабления финансирования инновационного малого бизнеса, неэффективности затрат на текущие федеральные программы и в целях качественного обновления НИС

предлагается объединить финансирующую и координирующую функции всех участников НИС (в том числе и государства) через бесприбыльную организацию.

Высказанные в качестве аналитических предложений идеи, созвучные предложениям Р. Бендиса и Э. Байлера, начинают реализовываться практически. Так, в сентябре 2009 г. при Министерстве торговли США сформирован Офис инноваций и предпринимательства (далее Офис) и разрабатываются планы по созданию национального консультативного Совета по инновациям и предпринимательству (далее Совет). Целью этой инициативы является использование всех ресурсов федерального правительства для инновационного развития США.

Задачей нового Офиса будет прежде всего помощь стартовым инновационным усилиям предпринимателей: от зарождения идеи до первичных исследований и написания бизнес-плана. Приоритет будет отдаваться малому бизнесу. Задачей консультативного Совета объявлено формирование правительственной политики малого инновационного бизнеса. Состав Совета будет включать успешных предпринимателей, инноваторов, инвесторов, лидеров ведущих бесприбыльных организаций и прочих экспертов.

Приоритетные области деятельности Офиса следующие: стимулирование предпринимательства посредством образования и обучения; улучшение доступа к капиталу; ускорение коммерциализации федеральных технологических разработок; усиление сотрудничества и координации между правительственными и частными агентствами; предоставление информации, исследовательских и технических ресурсов предпринимателям; совершенствование экономических форм стимулирования предпринимателей и инвесторов со стороны государства²⁰.

Процесс реформирования НИС США только начинается, и основная его цель, без которой дальнейшие усилия будут малоэффективными, — системность реформирования всех элементов НИС, достижение баланса интересов всех участников инновационной экосистемы.

Системность реформы НИС — это главное, на что обращает внимание Б. Обама во всех своих выступлениях. Помощь малым и средним инновационным фирмам должна оказываться только в рамках новой модели НИС, а не просто как популистское точечное «спасение». Подобная методология применима и в Российской Федерации, особенно в условиях кризисных финансовых ограничений.

Россия, к сожалению, не участвует к конкурентной гонке за инновационное лидерство. Декларирование необходимости создания

²⁰ According to U.S. Innovation Website. URL: http://www.usinnovation.org/articles/office-innovation-entrepreneurship_09-2309.asp (дата обращения: 05.12.2009).

инновационной экономики пока не подкрепляется соответствующими эффективными мерами по поддержке науки, образования, развития предпринимательства и т.п.

И в этом отношении важно изучать передовой опыт США. Правда, опыта развития НИС в условиях глубокого экономического и структурного кризиса у США крайне мало, поскольку американская НИС формировалась преимущественно в фазах бескризисного развития экономики, развивалась в условиях значительных возможностей финансирования посредством частного кредитования и государственного финансирования науки.

США уже давно развивают НИС. Все ее элементы — частные корпорации, университеты, государство — взаимодействуют системно и каждый из них достаточно развит. В последних выступлениях Б. Обамы вновь подчеркнута роль частного предпринимательства в инновационном развитии США. Президент говорит о новом отношении к частному бизнесу и его инновационной инициативе, о создании условий, при которых «динамичный частный сектор, основываясь на компетенциях населения Америки, мог бы начать следующую экспансию экономики, с целью сделать эту экспансию более основательной, устойчивой и доходной»²¹.

России еще предстоит создавать систему НИС, формировать систему инновационного частного предпринимательства, отлаживать механизм общественно-частного партнерства. В связи с этим важно обратить внимание на нижеперечисленные моменты.

1. Как показывает экономическая действительность, у современных компаний РФ по-прежнему отсутствуют основания для развития инноваций, а финансовые ограничения кризисного периода дают дополнительный повод для того, чтобы «не становиться инновативными». Это неоднократно подчеркивал президент Д.А. Медведев, отмечая, что деловые круги России пока не проявляют интереса к модернизации экономики, или, иными словами, к сплошной модернизации на основе инноваций²².

2. Для успешного развития частного предпринимательства нужна инфраструктура, которая отсутствовала в России в советское время, а за 20 лет развития по «рыночному пути» так и не сформировалась. И власти, особенно на региональном уровне, делают все возможное, чтобы этого не произошло и сейчас. Они стремятся оставить малый бизнес под полным административным контролем.

3. В известной мере Россия идет путем усиления государственного контроля инновационных процессов в экономике, от абсо-

²¹ Обама призвал бизнесменов больше инвестировать в национальную экономику: новости от 04.12.2009 // Ведомости (сайт). URL: <http://www.vedomosti.ru/politics/news/2009/12/04/899766> (дата обращения: 20.01.2010).

²² According to U.S. Innovation Website. URL: http://www.usinnovation.org/articles/office-innovation-entrepreneurship_09-2309.asp (дата обращения: 05.12.2009).

лутизации которого предостерегают американские критики свою Администрацию. В этих условиях «инновационная экономика» остается лишь политическим лозунгом»²³.

4. На примере США видно, что в условиях современного кризиса делается упор на развитие и координацию элементов НИС внутри национальной экономики. Это же происходит и в других промышленно развитых странах. В этом плане ресурсы России и других развивающихся стран становятся все менее востребованными. Так, США планируют реформировать систему подготовки кадров из среды американцев, разрабатывать новые альтернативные материалы и энергетические ресурсы, снижающие зависимость от импорта сырьевых и энергетических компонентов.

России с ее сырьевой специализацией трудно сразу перейти к развитию инновационных отраслей, но уже сейчас делаются попытки остановить «утечку мозгов» и создаются условия для возвращения из-за рубежа российских специалистов инновационных направлений.

5. Россия стоит перед проблемой одновременного создания НИС и встраивания в глобальную инновационную систему (ГИС). На базе развития наличных инновационных заделов, скажем, в атомной энергетике и космических исследованиях надо развивать свои конкурентные инновационные преимущества. Например, в РАН созданы специализированные советы для координации исследований в пяти приоритетных направлениях.

Одновременно важно учитывать мировые тенденции для развития промышленного потенциала. Современное положение вещей создает для России выгодную ситуацию, так как именно сейчас мировая экономика находится между двух волн ТШП. Когда через несколько лет развитые страны охватит новая волна ТШП, предположительно это будут нано- и биотехнологии, Россия должна быть готова встретить эту «волну» и использовать ее в своих интересах.

6. В РФ пока отсутствует государственная стратегия развития НИС, реально обеспечивающая инновационные приоритеты. Только в июле 2009 г. принят закон об инновационной роли вузов, что похоже на копирование идеи американского закона Бая — Доула (1980 г.).

7. Подчеркнем, что экономики развивающихся стран непосредственно не зависят от разработки новых ТШП, поскольку эти страны могут обеспечивать рост за счет заимствования ТШП, уже доказавших свою эффективность на Западе²⁴. В условиях мирового

²³ Кочетков Г.Б. Проблема инноваций в экономике США // США и Канада. 2009. № 6. С. 44.

²⁴ См.: Полтерович В. Указ. соч. С. 7.

запаздывания новых ТШП Россия могла бы разработать стратегию модернизации, основным направлением которой стало бы заимствование западных технологий в сочетании с увеличением абсорбционной способности страны, т.е. способности распознавать ценность новой внешней информации, усваивать ее и применять в коммерческих целях²⁵.

Таким образом, для России полезны как исторический опыт США по созданию НИС (1980—1990-е гг.), так и современные правительственные решения в области инноваций. Знание американского опыта может помочь в формировании инновационной стратегии России, повышении ее конкурентоспособности в мировой экономике.

Однако важно понимать, что НИС РФ пока находится в зачаточном состоянии и прямое сравнение и тем более формальное копирование американских решений в области инновационной политики нежелательно.

В заключение отметим, что в современных условиях все страны, даже значительно отличающиеся по уровню развития НИС (например, США и Россия), рассматривают инновационную политику в качестве ведущего фактора национальной конкурентоспособности и, следовательно, роста национального благосостояния. Американские достижения в области конкурентоспособности всегда связывались с непрерывностью потока новых технологий и новых идей, которые вливались в рыночное пространство, отменяя прочь старые способы ведения бизнеса. Современный кризис инновационного развития неизбежно возвращает США к прошлому положительному опыту, способствует ускорению процесса обновления НИС. При этом разрабатываются новые формы и методы стимулирования инноваций, обогащающие мировую практику.

Список литературы

Кондратьева Е.В. Национальная инновационная система: теоретическая концепция // Шумпетер (сайт). URL: <http://schumpeter.ru/article.php?book=concept&id=7>

Кочетков Г.Б. Проблема инноваций в экономике США // США и Канада. 2009. № 6. С. 44.

Медведев ознакомился с программным обеспечением ядерного центра в Сарове: новости от 23.07.2009 // Атомный портал. URL: <http://www.atomic-energy.ru/node/5091>

Обама призвал бизнесменов больше инвестировать в национальную экономику: новости от 04.12.2009 // Ведомости (сайт). URL: <http://www.vedomosti.ru/politics/news/2009/12/04/899766>

²⁵ Там же. С. 19.

- Полтерович В.* Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. 2009. № 6.
- Atkinson R.D., Andes S.M.* The Atlantic Century. Benchmarking EU & U.S. Innovation and Competitiveness. February, 2009 // ITIF Website. URL: <http://www.itif.org/files/2009-atlantic-century.pdf>
- Bendis R., Byler E.* Creating a National Public-Private Framework // U.S. Innovation Website. 2009. URL: http://usinnovation.org/bendis_innovation.pdf
- Bonvillian W.B.* Science at a crossroad. N.Y., 2002. Vol. 24. N 1/2.
- Dawson J.* Obama's Science Agenda: Aggressive and Daunting // Live Science Website. URL: <http://www.livescience.com/culture/090128-isns-obama-science.html>
- Ezell S.J., Atkinson R.* RAND's Rose-Colored Glasses: How RAND's Report on US Competitiveness in Science and Technology Gets it Wrong. September, 2008 // ITIF Website. URL: <http://www.itif.org/files/2008-RAND%20Rose-Colored%20Glasses.pdf>
- Galama T., Hosek J.* US Competitiveness in Science and Technology. Santa Monica, California, 2008.
- National Association of Manufacturers Website. URL: <http://www.nam.org/>
- NSF Website. URL: <http://www.nsf.gov/>
- President's Council of Advisors on Science and Technology Website. URL: <http://www.tvworldwide.com/events/pcast/100107/default.cfm?id=11933&type=flv&test=0&live=0>
- Remarks by the President to the Hispanic Chamber of Commerce on a Complete and Competitive American Education. March, 2009 // The White House Official Website. URL: http://www.whitehouse.gov/the_press_office/Remarks-of-the-President-to-the-Hispanic-Chamber-of-Commerce/
- Remarks by the President at the National Academy of Sciences Annual Meeting. April, 2009 // The White House Official Website. URL: http://www.whitehouse.gov/the_press_office/Remarks-by-the-President-at-the-National-Academy-of-Sciences-Annual-Meeting/
- Rising Tigers, Sleeping Giant. Asian Nations Set to Dominate the Clean Energy Race by Outinvesting the United States. By Breakthrough Institute and the Information Technology and Innovation Foundation. November, 2009 // ITIF Website. URL: <http://www.itif.org/files/2009-rising-tigers.pdf>
- Romer P.M.* Economic Growth / The Concise Encyclopedia of Economics. Ed. by David R. Henderson. Liberty Fund, 2007 // Stanford University Website. URL: <http://www.stanford.edu/~promer/EconomicGrowth.pdf>
- The Global Competitiveness Report 2010—2011 // World Economic Forum Website. URL: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>
- U.S. Innovation Website. URL: <http://www.usinnovation.org>

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

И.Д. Котляров¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики фирмы экономического ф-та Санкт-Петербургского филиала Государственного университета — Высшей школы экономики

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ЛИЗИНГА

В предлагаемой статье проанализирован механизм лизинговой сделки и показано, что лизинг может рассматриваться как частный случай аутсорсинга. Предложены критерии отличия аутсорсинга от закупки товаров и услуг. Уточнено определение аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсинг, лизинг.

The present paper contains an analysis of leasing. It is demonstrated that leasing may be seen as a particular case of outsourcing. Criteria of differentiation between outsourcing and purchase of products and services are proposed. Definition of outsourcing is clarified.

Key words: outsourcing, leasing.

Введение

Высокая стоимость современного оборудования и сложность получения доступа к банковскому кредитованию в сочетании со специфическим налоговым режимом лизинга обусловили высокую популярность последнего как эффективного инструмента обновления основных фондов. По этой причине он получил широкое распространение в повседневной бизнес-практике. Многообразие форм лизинга позволяет подобрать адекватную потребностям предприятия модель его использования практически в любой рыночной ситуации. Более того, лизинг может даже быть источником финансирования для предприятия в случае так называемого возвратного лизинга (отметим, что именно эта форма лизинга стала популярной в период финансового кризиса 2008—2009 гг., когда рынок традиционного лизинга по ряду очевидных объективных причин испытал резкий спад).

Однако распространенность лизинга не сопровождается столь же адекватным теоретическим осмыслением его сущности как экономического феномена. Как правило, авторы, пишущие о лизинге, рассматривают его как некую переходную форму между долгосрочной арендой и покупкой в рассрочку, а сам лизинг трак-

¹ Котляров Иван Дмитриевич, тел.: + 7 (951) 669-52-35; e-mail: ivan.kotliarov@mail.ru

туется как способ увеличения объемов продаж для поставщика оборудования и как метод обновления основных фондов — для лизингополучателя. На наш взгляд, сущность лизинга имеет несколько иной характер.

В предлагаемой статье делается попытка более подробно исследовать экономическую и организационную природу лизинга и таким образом продолжить процесс теоретического осмысления этого важного феномена.

Аутсорсинговое содержание сделки лизинга

Лизинговая сделка, как известно, включает трех участников: поставщик (оборудование которого приобретает лизингодатель для передачи в лизинг), лизингодатель (лицо, приобретающее оборудование для передачи в лизинг) и лизингополучатель (предприятие, берущее у лизингодателя оборудование в лизинг и использующее его для производственной деятельности). Каждый из участников сделки получает благодаря ей важные преимущества²:

1) поставщик наращивает объем продаж оборудования, как правило, дорогостоящего (что было бы затруднительно при отсутствии у предприятия — пользователя оборудования возможности оплачивать его по частям в течение достаточно длительного времени, существенно превышающего продолжительность стандартной отсрочки по поставленным товарам; именно такую возможность длительной поэтапной оплаты предоставляет лизингодатель лизингополучателю);

2) для лизингодателя (особенно в том случае, если в качестве лизингодателя выступает банк) лизинг представляет собой инструмент вложения денег с низким риском (во-первых, предоставленное в лизинг оборудование находится в собственности лизингодателя до полной его оплаты и служит залогом, и, во-вторых, данное оборудование используется лизингополучателем для производственных целей, т.е. само генерирует денежный поток, из которого осуществляются лизинговые платежи) и высокой доходностью (так как ставка лизинговых платежей выше ставки процента по кредиту);

3) лизингополучатель имеет возможность обновить свои производственные фонды без крупных единовременных вложений капитала.

Таким образом, если для поставщика оборудования лизинг является скорее маркетинговым инструментом для увеличения объема продаж, то для лизингодателя и лизингополучателя он выступает

² См.: *Философова Т.Г.* Лизинг. М., 2008.

в качестве инвестиционного инструмента. Но этими двумя аспектами многоплановость природы лизинга не исчерпывается.

В отдельных источниках³ лизинг рассматривается как частный случай производственного аутсорсинга по той причине, что для ведения своей производственной деятельности компания-лизингополучатель использует не принадлежащие ей основные фонды. На наш взгляд, это неверно: под производственным аутсорсингом следует понимать полную передачу изготовления продукта стороннему исполнителю процесса (как это явствует из самого смысла словосочетания «производственный аутсорсинг», т.е. аутсорсинг производства). При лизинге этого не происходит, так как лизингополучатель самостоятельно занимается изготовлением своей продукции на оборудовании лизингодателя. Означает ли это, что относить лизинг к аутсорсингу в принципе неправомерно?

Ответ на этот вопрос должен быть отрицательным. Для обоснования такого подхода следует внимательно рассмотреть алгоритм осуществления лизинговой сделки, который имеет следующий вид⁴:

1) компания, заинтересованная в приобретении определенных основных фондов (потенциальный лизингополучатель), находит производителя или поставщика соответствующего оборудования;

2) в том случае, если цена и сроки поставки основных фондов устраивают потенциального лизингополучателя, он заключает с поставщиком предварительное соглашение о поставке;

3) потенциальный лизингополучатель и поставщик основных фондов подбирают лизингодателя, готового приобрести данные основные фонды для последующей передачи в лизинг;

4) выбранный лизингодатель проверяет добросовестность лизингополучателя и согласовывает с ним параметры сделки (величину авансового платежа, срок лизинга, ставку лизинговых платежей, размер остаточной стоимости и т.д.);

5) в случае одобрения лизингодателем планируемой сделки он обеспечивает ее финансирование из собственных или внешних источников капитала;

6) лизингодатель приобретает данное оборудование у поставщика по рыночной стоимости и немедленно производит полную оплату;

7) лизингодатель заключает с лизингополучателем лизинговое соглашение и передает ему эти основные фонды;

8) лизингополучатель выплачивает лизингодателю единовременный авансовый платеж, а затем в течение всего срока действия договора лизинга производит лизингодателю регулярные выплаты (лизинговые платежи);

³ См.: *Ефимова С. и др.* Аутсорсинг. М., 2006.

⁴ См.: *Философова Т.Г.* Указ. соч.

9) по окончании срока действия договора лизинга оборудование, как правило, по остаточной стоимости передается лизингополучателю.

Из описанного алгоритма ясно, что компания-лизингополучатель передает на исполнение лизингодателю следующие функции:

- 1) финансирование покупки оборудования;
- 2) осуществление покупки оборудования;
- 3) владение оборудованием до его передачи в собственность лизингополучателю по истечении договора лизинга.

За осуществление этих функций лизингополучатель выплачивает лизингодателю вознаграждение в виде лизинговых платежей, включающих в себя: возмещение стоимости приобретенного оборудования, проценты по кредиту, взятому лизингодателем для финансирования покупки объекта лизинга, налог на имущество и комиссию лизингодателя.

Однако хорошо известно, что передача каких-либо функций внешнему оператору является аутсорсингом. По этой причине можно утверждать, что лизинг представляет собой частный случай аутсорсинга, где в качестве аутсорси (компании, передающей функцию на аутсорсинг) выступает лизингополучатель, а роль аутсорсера (компании-оператора, принимающей эту функцию на исполнение) играет лизингодатель.

Как указывалось выше, относить лизинг к производственному аутсорсингу неправомерно. Поэтому следует выяснить, к какому виду аутсорсинга принадлежит лизинг.

Аутсорсинг чаще всего рассматривается как инструмент оптимизации издержек предприятия, используемый менеджментом компании для повышения ее эффективности, т.е. как управленческий, а не экономический феномен. При этом очевидно, что в аутсорсинге можно выделить как управленческую, так и экономическую составляющие (табл. 1).

Таблица 1

Управленческий и экономический аспекты аутсорсинга

Сущность аутсорсинга	Отказ от самостоятельного выполнения тех или иных функций в целях повышения эффективности деятельности предприятия
Управленческий аспект	Передача задач или процессов на исполнение внешним операторам
Экономический аспект	Использование внешних ресурсов для выполнения функций предприятия, т.е. привлечение компанией для ведения своей хозяйственной деятельности факторов производства, контролируемых и организуемых другими фирмами в интересах компании-заказчика

С управленческой точки зрения виды аутсорсинга удобно классифицировать по критерию типов процессов, передаваемых на исполнение стороннему подрядчику⁵. Именно с управленческой точки зрения выделяется такой вид аутсорсинга, как производственный. Лизинг в этом случае следует считать непроизводственным аутсорсингом, так как стороннему оператору передаются непроизводственные задачи и процессы.

В данном случае интереснее обратиться к экономическому подходу к аутсорсингу. Естественная классификация аутсорсинга с экономической точки зрения должна осуществляться по критерию вида ресурсов (факторов производства), необходимых для выполнения соответствующих функций. При этом можно выделить следующие виды аутсорсинга:

- 1) аутсорсинг капитала;
- 2) аутсорсинг труда;
- 3) аутсорсинг информации;
- 4) аутсорсинг предпринимательских способностей;
- 5) смешанный аутсорсинг (когда для исполнения передаваемых на аутсорсинг функций используется более одного фактора производства⁶).

В случае лизинга целесообразно говорить об аутсорсинге капитала, так как сначала лизингодатель формирует в интересах лизингополучателя финансовый капитал (за счет которого происходит оплата объекта лизинга поставщику), а затем предоставляет лизингопользователю на возмездной основе капитал в физической форме.

В случае с поставщиком объекта лизинга аутсорсинговая сущность лизинговой сделки менее очевидна. Тем не менее вспомним, что поставщик передает оборудование лизингополучателю не напрямую, а через лизингодателя, который принимает на себя все риски по сделке. Это позволяет говорить о том, что поставщик переуступает лизингодателю обязанности по работе с лизингополучателем и связанные с этим риски. При этом в случае классического лизинга лизингодатель приобретает оборудование у поставщика не для его перепродажи и не для сдачи в аренду на открытом рынке промышленного оборудования, а для передачи его тому предприя-

⁵ См.: *Ефимова С. и др.* Указ. соч.; *Клементс С. и др.* Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора / Под общ. ред. В.В. Голда. М., 2006.

⁶ Очевидно, что для исполнения любой переданной на аутсорсинг функции используется более одного фактора производства, так как выполнением этой функции занимается предприятие-аутсорсер, а предприятие по определению интегрирует в своей деятельности несколько факторов производства. В данном случае речь идет о том, что в случае «чистого» аутсорсинга (п. 1—4 списка) преобладает какой-либо один фактор производства, тогда как в смешанном аутсорсинге в приблизительно равных пропорциях задействовано более одного фактора.

тию, с которым у поставщика есть предварительное соглашение о продаже. Иными словами, деятельность лизингодателя имеет целевой характер, адаптированный под потребности поставщика, желающего передать оборудование строго определенному клиенту — будущему лизингополучателю. Это в свою очередь дает основание утверждать, что в случае с поставщиком лизинг также имеет аутсорсинговый компонент.

Важным возражением против подобного утверждения является тот факт, что поставщик не выплачивает лизингодателю никакого вознаграждения за его работу, как этого следовало бы ожидать в случае классического аутсорсинга. Однако поскольку лизингодатель получает выплаты от лизингополучателя, взимание платы с поставщика представляется необоснованным. Таким образом, все расходы по лизинговой сделке возлагаются на лизингополучателя (включая затраты на ее обслуживание лизингодателем в интересах поставщика и лизингополучателя). В этом заключается своеобразие лизинга как аутсорсинговой операции.

Отметим, что с экономической точки зрения в случае отношений поставщика и лизингодателя речь также идет об аутсорсинге капитала. Поставщик не может предоставить лизингополучателю устраивающую его отсрочку платежа и нуждается в единовременной оплате поставляемого оборудования. Лизингодатель обеспечивает такую оплату.

Все вышеизложенное подытожено в табл. 2.

Аутсорсинг и закупка товаров и услуг: анализ различий

Важной задачей при анализе аутсорсинга является обеспечение разграничения между аутсорсингом бизнес-процессов и закупкой товаров и услуг. Ее решение затруднено большим сходством между этими явлениями. В обоих случаях заказчик приобретает у исполнителя (поставщика) готовый продукт (услугу). Очень часто аутсорсинг описывается как частный случай подряда, при котором товар или услуга производится в соответствии со специфическими требованиями заказчика. Еще больше усложняет ситуацию тот факт, что российским законодательством понятие «аутсорсинг» не предусмотрено⁷.

Отдельно следует отметить, что русскоязычная терминология аутсорсинга также пока недостаточно унифицирована. Компания, предоставляющая услуги аутсорсинга, может быть названа оператором, аутсорсером, а в отдельных случаях — подрядчиком. Компания, передающая функции на исполнение внешнему оператору,

⁷ См.: Аникин Б.А., Рудя И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. М., 2009.

Таблица 2

Характеристики лизинга как аутсорсинговой сделки для поставщика и лизингополучателя

Сравнимый параметр	Поставщик	Лизингополучатель
Цель лизинговой сделки	Передача оборудования в пользование определенному клиенту (лизингополучателю) на условиях единовременной оплаты	Обновление основных фондов без значительных единовременных капитальных затрат
Функция, передаваемая на аутсорсинг	Предоставление лизингополучателю срочки платежа и взимание с него платы	Финансирование сделки и владение объектом лизинга
Адаптация предлагаемого лизингодателем продукта под потребности клиента	Обеспечение предоставления предлагаемого поставщиком оборудования выбранному поставщиком пользователю (лизингополучателю)	Обеспечение закупки выбранного лизингополучателем оборудования у выбранного лизингополучателем поставщика
Механизм оплаты услуг лизингодателя	Непосредственно не оплачивает, доход лизингодателю обеспечивает предоставление оборудования в лизинг лизингополучателю	Комиссионные платежи, включаемые в лизинговые платежи, предоставляемые лизингополучателем лизингодателю

специального обозначения не имеет и называется, как правило, просто заказчиком. По мнению автора, поставщика услуг аутсорсинга следует называть аутсорсером, также допустим термин «оператор». В свою очередь, за компанией, заказывающей услуги аутсорсинга, представляется целесообразным закрепить обозначение «аутсорси». Это соответствует англоязычной терминологии и позволяет использовать специальные термины для участников сделки аутсорсинга (как это происходит, например, при сделке лизинга, для участников которой также существуют специальные обозначения, что существенно упрощает описание и анализ этой сделки).

Для решения задачи уточнения определения аутсорсинга выше было предложено использовать теоретический аппарат лизинга. В частности, сразу же следует указать, что участниками сделки лизинга по действующему законодательству могут быть только юридические лица, а объект лизинга должен использоваться исключительно в производственных целях. На наш взгляд, эти требования должны выполняться и для аутсорсинга (ранее о необходимости соблюдения этих условий в исследованиях, посвященных аутсорсингу, не упоминалось).

Другие отличительные черты аутсорсинга, часто упоминаемые в литературе, заключаются в следующем:

1) услуги и товары, являющиеся конечным продуктом исполнения функции, переданной аутсорсеру, предназначены исключительно для аутсорси, т. е. не являются стандартизированными, изготавливаются в соответствии с требованиями аутсорси и не должны продаваться на открытом рынке;

2) поставляемые аутсорсером товары и услуги производятся на условиях их гарантированной оплаты аутсорси (в том случае, если они полностью соответствуют спецификациям). Это минимизирует риски аутсорсера.

С учетом вышеизложенного аутсорсинг может быть определен как форма сотрудничества между предприятиями, при котором независимый внешний исполнитель (аутсорсер) привлекает, организует и использует от своего имени, но в интересах заказчика факторы производства для выполнения задачи или функции в соответствии с требованиями заказчика на безрисковой возмездной основе.

Это определение учитывает все выявленные выше отличительные черты аутсорсинга.

Таким образом, основные различия между закупкой и аутсорсингом можно (с известной долей упрощения и применительно к сделке лизинга) свести к различному содержанию четырех критериев, которые перечислены в табл. 3.

Следует обратить особое внимание на то, что в сделке аутсорсинга могут участвовать только юридические лица. На практике

Таблица 3

Сравнительные характеристики закупки товаров и услуг
и аутсорсинга бизнес-процессов

Сравнимые признаки	Закупка товаров (услуг)	Аутсорсинг бизнес-процессов (задач)
Риски для поставщика	Поставщик продает товар на открытом рынке без наличия твердых заказов на него. Гарантия продажи товара и получения выручки отсутствует	Оператор производит продукт (оказывает услугу) при наличии заказа от аутсорси. Аутсорси гарантирует выкуп произведенного товара (оказываемых услуг) и его своевременную оплату
Вид товара (услуги)	Товар (услуга) являются стандартизированными	Товар (услуга) адаптированы под потребности заказчика
Назначение товара (услуги)	Товар (услуга) может быть использован для удовлетворения личных потребностей или в коммерческих целях	Товар (услуга) предназначен для использования в коммерческих целях
Участники сделки	Участники сделки могут быть физическими или юридическими лицами	Участники сделки могут быть только юридически-ми лицами

часто приходится сталкиваться с терминологической небрежностью, когда к аутсорсингу (и это является еще одним свидетельством недостаточной теоретической разработанности данного экономического феномена) относят процедуру привлечения внештатных сотрудников для выполнения разовых или сезонных задач. Если предприятие передает какую-либо задачу физическому лицу, то речь идет не об аутсорсинге, а о трудовых отношениях.

Легко убедиться в том, что лизинг соответствует требованиям, приведенным в табл. 3:

1) защита от риска: лизингодатель приобретает только то оборудование, по которому у него есть однозначное подтверждение от лизингополучателя о его последующем взятии в лизинг; при этом лизингополучатель обязуется своевременно и в полном объеме выплачивать все положенные платежи. Если лизингополучатель не может выполнить свои обязательства, лизингодатель как собственник объекта лизинга может изъять его и реализовать на открытом рынке⁸;

2) характеристики объекта сделки: оборудование, передаваемое в лизинг, соответствует требованиям данного конкретного лизингополучателя;

3) назначение объекта сделки: объект лизинга в силу действующего законодательства может быть использован только для коммерческих целей. Однако необходимо оговориться, что в 2011 г. предполагается распространить понятие лизинга и на объекты, не предназначенные для коммерческого использования. Это, по мнению автора, потребует дальнейшего теоретического осмысления сущности лизинговой сделки (т.е. лизинговые сделки, при которых объект лизинга не используется для коммерческих целей, хотя и будут относиться к лизингу с юридической точки зрения, с экономической точки зрения лизинговыми в строгом смысле слова считаться не будут);

4) участниками сделки лизинга в настоящее время могут быть только юридические лица.

Табл. 3 может служить основой для решения важной и до сих пор нерешенной проблемы — разграничение аутсорсинга и закупки товаров для производственных целей, а также подряда на выполнение работ.

Заключение

Прделанный в данной статье анализ, по мнению автора, позволяет уверенно классифицировать лизинг как частный случай

⁸ См.: *Философова Т.Г.* Указ. соч.

аутсорсинга. Это дает возможность уточнить природу лизинга как экономического, управленческого и организационного явления. Кроме того, экстраполяция данных о лизинге на аутсорсинг позволяет четче разграничить такие часто смешиваемые явления, как аутсорсинг и закупка товаров и услуг.

Однако не следует забывать о том, что лизинг представляет собой многоплановый феномен, в котором помимо его аутсорсинговой сущности сильны финансовая, инвестиционная и маркетинговая составляющие.

Список литературы

Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. М., 2009.

Ефимова С. и др. Аутсорсинг. М., 2006.

Клементс С. и др. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора / Под общ. ред. В.В. Голда. М., 2006.

Философова Т.Г. Лизинг. М., 2008.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

О.М. Вихорева¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

С.Б. Карловская²,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ И РОССИИ

Статья посвящена конференции, прошедшей на экономическом факультете МГУ, в ходе которой обсуждались следующие вопросы: возможности использования зарубежного опыта инновационного развития в России; проблемы эффективности российской институциональной структуры инновационного развития; формирование класса носителей инновационной идеологии.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, модернизация, бизнес-ангелы, венчурное финансирование.

The article is devoted to the conference which took place at the MSU economic faculty. The questions discussed during this conference were: opportunities for applying foreign experience of innovation-based economic development in Russia; efficiency of the institutional environment of innovation-based economic development in Russia; formation of the innovator class.

Key words: innovations, innovation-based economic development, modernization, angel investors, venture financing.

На экономическом факультете МГУ по инициативе кафедры экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей прошел круглый стол, посвященный проблемам формирования институциональной среды инновационного развития в зарубежных странах и России. В его работе приняли участие преподаватели московских вузов, ученые институтов РАН, ВНИИВС и ряда фирм.

Открывая заседание круглого стола, *декан экономического факультета МГУ, докт. экон. наук профессор В.П. Колесов* отметил, что вопросы инновационного развития экономики обсуждаются на экономическом факультете не первый раз. Данная тема — весьма серьезная, актуальная и сложная, требующая некоторого изменения стереотипов мышления. Рассмотреть все аспекты данной темы

¹ Вихорева Ольга Михайловна, e-mail: vihoreva@yandex.ru

² Карловская Софья Борисовна, e-mail: karlovskayasofi@mail.ru

в рамках одного круглого стола чрезвычайно сложно, поэтому участники сфокусировали свое внимание на проблеме формирования институциональной среды, необходимой для проведения инновационного преобразования экономики. Институциональные условия функционирования российской экономики были сформированы под тип развития, основанный на ранней индустриализации и сырьевой ориентации экспорта. В России не созданы высокотехнологичные отрасли. Не случайно сегодня распространенной точкой зрения стало мнение о модернизации не конкретных отраслей промышленности, а о модернизации и переходе на инновационный тип развития всей российской промышленности. В связи с этим возникает вопрос, какую институциональную среду нужно создать для преодоления промышленной отсталости. Профессор В.П. Колесов заметил, что для перехода экономики на инновационный путь развития необходимы соответствующая институциональная структура, информационное обеспечение, национальная система создания и распространения инноваций и значительные государственные вложения в человеческий капитал. Данные рекомендации носят универсальный характер, так как проблемы инновационного развития выходят на первый план во многих странах. Полагая, что международный опыт в данной сфере необходимо учитывать, профессор В.П. Колесов связал переход российской экономики на инновационный путь с развитием созданных для этих целей госкорпораций. Перспективы инновационного развития зависят от изменения стереотипов поведения всего российского бизнеса и населения. Далее выступающий предложил участникам круглого стола обсудить, какие изменения институциональной структуры необходимы российской экономике для перехода на инновационный путь развития.

Заместитель директора ИЭ РАН докт. экон. наук С.Н. Сильвестров подчеркнул важность проблем формирования инновационной политики по отношению к науке и коммерциализации технологий. Коммерциализация — это результат научно-технической деятельности. По мнению выступающего, европейский опыт внедрения инноваций достаточно изучен, поэтому наиболее актуальным на данный момент является вопрос о его применении: как и где в России будет создаваться инновационная среда. При переходе к инновационной экономике необходимо определить объекты регулирования в создаваемой инновационной среде. По мнению профессора С.Н. Сильвестрова, в условиях открытой экономики и турбулентной внешней среды (хаотичность развития которой в ближайшее время будет только нарастать) задача выбора пути развития национальных экономик стоит весьма остро. В этой связи необходимо четкое понимание экономики как объекта управления

на пути инновационного развития. Традиционно считалось, что объектом управления является национальная экономика как целостный воспроизводственный процесс (т.е. наличествует целостная система, которая представляет собой замкнутый воспроизводственный процесс). В современной российской экономике до 50% ВВП производится с использованием внешних факторов, что не позволяет рассматривать ее как замкнутую систему. Возникает вопрос, как организовать такую среду, которая носила бы инновационный характер, постоянно обновляла формы организации, управление, технологическую базу, человеческий капитал, социальные институты, т.е. могла бы адаптироваться к постоянно изменяющимся внешним конъюнктурным факторам, на которые национальная экономическая система влиять не может. С этой точки зрения национальное богатство, которое воспроизводится на 100% каждые 25 лет, т.е. обновление идет на 4% каждый год, позволяет осуществлять стратегическое прогнозирование. Примерно за это же время происходит и смена технологического уклада. Смена технологического способа производства на современном этапе осуществляется в среднем в течение одного поколения, т.е. за 25—30 лет. После 12—14 лет становятся отчетливо видны детерминирующие тенденции. Для российской экономики сегодня характерно развитие в рамках четвертого технологического уклада с элементами пятого. Шестой технологический уклад подразумевает развитие информационно-коммуникационных технологий, новой энергетики, нано- и биотехнологий. Поэтому основная задача экономистов на данный момент — создание такой инновационной среды, которая будет способна предъявлять спрос на продукцию высокотехнологичных отраслей.

Три компоненты национального богатства (природное богатство, произведенное богатство и человеческий капитал) в среднем в мире соотносятся в пропорции 6:18:76. В развитых экономиках последняя составляющая имеет больший вес — до 85%. Говоря об управлении экономикой, стремящейся к инновационному развитию, вероятно, необходимо задуматься о структуре национального богатства. Можно оценить качество человеческого капитала, произведенное богатство с точки зрения использования основных фондов, природные ресурсы — с позиции их разработанности и т.д. Подобный подход позволяет рассмотреть инновационное развитие экономики как фактор повышения конкурентоспособности национальной экономики в целом, а не отдельных проектов или производств.

Профессор С.Н. Сильвестров также отметил, что существующая в России сегодня инновационная система до сих пор обременена серьезным наследием замкнутой административно-командной

системы управления. Большая часть научно-технического потенциала, инновационного потенциала находится под контролем государства. Поэтому существующие в глобальной экономике динамичные структуры, внедряясь в российскую экономику, становятся игроками, с которыми весьма сложно конкурировать. Эти структуры более мобильны и более адаптированы к современным условиям, что позволяет им втягивать особенно развитые компоненты российской инновационной системы в свои воспроизводственные ядра. Наиболее продвинутые и активные российские ученые, лаборатории, институты практически передали свой инновационный потенциал иностранным воспроизводственным структурам. В России существуют организационные структуры по внедрению инноваций (технопарки, центры коммерциализации технологий и т.д.), но они недостаточно эффективно работают. Существуют законы и о защите интеллектуальной собственности, и поправки в налоговом законодательстве, есть закон о создании стартапов (start-up) при учебных заведениях, т.е. есть компоненты, но, к сожалению, нет целостной инновационной системы. Поэтому, по мнению выступающего, обсуждение должно быть сосредоточено на роли институтов в создании единой системы функционирования экономики на инновационном этапе развития. В этой связи необходимо оценить инновационный потенциал российской экономики, для чего должна существовать адекватная система мониторинга, должны быть выработаны четкие критерии. Оценка может вестись как на основе собственных экспертных мнений, так и с привлечением международных специалистов (особенно может быть полезен опыт скандинавских стран как лидеров инновационного развития).

Центральной компонентой инновационной системы профессор С.Н. Сильвестров считает государственно-частное партнерство. Государство должно акцентировать свое внимание на наиболее рискованных областях научных исследований и реализации разработок. Вопросы коммерциализации научных исследований в большей степени находятся в компетенции бизнес структур, но и в этой сфере необходимо государственное регулирование и наличие взаимовыгодного партнерства.

Важным аспектом является финансирование инновационной деятельности. Очень сложным вопросом остается вопрос о собственности, так как речь идет в первую очередь о собственности на нематериальные активы (является ли собственником конкретный разработчик, научное учреждение или инвестор, финансирующий исследования). Раньше господствовало мнение, что непосредственно изобретатель имеет приоритетное право на интеллектуальную собственность. Сейчас ситуация меняется (особенно в развитых

странах) в пользу институтов. Связано это с тем, что прежний подход менее эффективен с точки зрения инновационной конкурентоспособности стран. Международный опыт распределения прав собственности между исследователем, институтом и бюджетом весьма разнообразен. В Скандинавии, например, данная пропорция 30:30:30, в Дании — по договоренности и т.д.

Также необходимо стимулировать и создавать потребность в инновационных продуктах. Эта проблема прежде всего связана с налоговым и бюджетным стимулированием. Создание благоприятной среды потребления инновационных продуктов, безусловно, требует внимания со стороны государства.

Выступление профессора С.Н. Сильвестрова вызвало ряд вопросов. В частности, профессор Ю.В. Пискулов заинтересовался мнением докладчика о реакции российских властных структур на рекомендации экономистов по поводу создания национальной инновационной системы. Профессор С.Н. Сильвестров отметил недостаточную эффективность деятельности государственных ведомств в реализации предлагаемых мероприятий, но в то же время подчеркнул, что роль государства и его политической ориентации крайне важна. Государство всемерно должно способствовать культивации инновационной среды. Профессор М.Н. Осьмова попросила рассказать о причинах неэффективности работы различных российских инновационных структур. По мнению докладчика, основной причиной проблем, возникающих в работе российских технопарков, особых зон и т.д., является недостаток инвестиций в этой сфере. Инновационные структуры опасаются принимать на себя высокие риски, связанные с созданием и продвижением новой продукции, которые при этом не гарантируются государством. Кроме того, собравшихся интересовал вопрос, каким образом можно активизировать инновационный спрос. Профессор С.Н. Сильвестров подчеркнул важность внедрения технических стандартов через техническое регулирование, которое по своей сути является налаживанием инвестиционно-правовых отношений по горизонтали и вертикали. Также необходимы различные налоговые меры, в том числе и ускоренная амортизация.

По мнению *докт. экон. наук профессора В.М. Кудрова (Институт Европы РАН)*, Россия исторически не является инновационной страной. Для того чтобы национальная экономика подверглась качественным преобразованиям, необходимы законодательная защита бизнеса, конкурентной среды и частной собственности, а также активное государство, способное стимулировать, инициировать инновационный спрос. Серьезным препятствием для модернизации российской экономики профессор В.М. Кудров считает сырьевую ориентацию экспорта. Важные позитивные факторы инновацион-

ного развития он видит в появлении нового высокопрофессионального поколения менеджеров и активном включении России в глобальную экономику, где существуют значительные возможности заимствования инноваций.

Е.Б. Ленчук, докт. экон. наук (ИЭ РАН), определенные надежды на переход России к инновационному развитию связывает с принятием в 2008 г. концепции долгосрочного социально-экономического развития страны, определяющей инновационный путь в качестве магистрального. В данной концепции в плане инноваций поставлены достаточно высокие ориентиры, хотя достигнуть их, особенно в условиях современного кризиса, будет очень сложно. Так, российская производительность труда в среднем по экономике составляет лишь 25% от американской. Весьма скромное место занимает Россия и на мировом рынке высокотехнологичной продукции, который сейчас динамично развивается. Россия имеет, по мнению выступающей, определенные предпосылки для преодоления разрыва в инновационном развитии. Это в первую очередь научно-технический потенциал, уровень некоторых областей фундаментальной науки, а также конкурентоспособные производства в отдельных отраслях (авиакосмической промышленности, ядерной энергетике и т.д.). Начиная с 2005 г. государство стало уделять особое внимание развитию высокотехнологичных отраслей. Выстраиваются финансовые институты инновационной экономики — банки развития, инвестиционные и венчурные фонды, принята программа развития технопарков. К сожалению, к началу кризиса эти меры не принесли ощутимых результатов. Самой большой проблемой на пути инновационного развития Е.Б. Ленчук считает финансовое и инвестиционное обеспечение модернизационной деятельности. В антикризисных программах зарубежных стран поддержка науки и образования является приоритетным направлением. В России в 2009 г. бюджетное финансирование науки сократилось на 15% (на 10% сократилось финансирование фундаментальной науки и на 24% — прикладных исследований). По экспертным оценкам, частный бизнес сократил финансирование инноваций на 80%, венчурный бизнес уменьшил расходы на инновации на 40%. Если вспомнить о задачах увеличения наукоемкости российского ВВП, то данную ситуацию можно оценить как крайне негативную. Другая проблема для развития инноваций находится в плоскости законодательного обеспечения. В России нет как таковых законов об инновационной деятельности. Выступающая поддержала профессора С.Н. Сильвестрова в том, что национальная инновационная система фрагментарна и необходимо формирование целостной системы. С этой целью, во-первых, нужно создать единый координирующий орган. Во-вторых, разработать

долгосрочную стратегию инновационного развития, возможно с использованием советского опыта разработки комплексной программы научно-технического развития. В-третьих, определить приоритетные направления развития. Зарубежные страны сегодня активно развивают энергоэффективные и «зеленые» технологии. В развитых странах накоплен существенный опыт инновационного развития, который при умелом использовании мог бы быть очень полезен для российской экономики.

Ю.В. Пискулов, *докт. экон. наук (ВАВТ)*, согласился с тем, что невозможно построить «экономику знаний» на сырьевой ориентации национальной экономики. Первый этап модернизации экономики должен быть связан с развитием производств по более глубокой переработке имеющихся у нас ресурсов. Далее Ю.В. Пискулов отметил, что тормозом инновационного развития России является громоздкий и неэффективный административно-бюрократический аппарат. Совершенствование российских предприятий и бизнеса должно идти не только в направлении увеличения материальных активов, но прежде всего в направлении увеличения активов интеллектуальной собственности.

И.П. Фаминский, *докт. экон. наук, профессор (ГУ-ВШЭ)*, обратил внимание, что в последнее время все чаще пишут не об инновациях, а о модернизации. По его мнению, об инновациях говорить рано, у нас отсутствуют условия для технологического прорыва. В России необходимо начинать с реконструкции старых предприятий, замены устаревшего оборудования, а не с создания современных производств на высокотехнологичной базе. Средств на создание принципиально новых предприятий у России пока нет. Кроме того, инновации приводят к росту производительности труда, а значит, к росту безработицы. Профессор И.П. Фаминский считает, что нужен орган, который бы занимался стратегическим развитием российской экономики. Сначала надо определить, что и где создавать, во что вкладывать деньги, где брать новое оборудование (по мнению выступающего, 10% должно составить отечественное производство, остальное — импорт), покупать за рубежом оборудование или лицензии, за счет чего пойдет очередной виток развития, на чем следует построить массовое производство. Когда эти вопросы будут решены поэтапно, по отраслям и регионам, тогда страна реально подойдет к нововведениям.

Э.Г. Кочетов, *докт. экон. наук, профессор (ВНИИВС)*, полагает, что существующие внешнеэкономические институты России являются серьезным тормозом на пути ее инновационного развития. По мнению профессора Э.Г. Кочетова, паталичевско-микояновская внешнеэкономическая модель досталась нам в наследство как торговая модель, о воспроизводственном цикле и сотрудничестве

по всем звеньям в ней нет и речи. Россия не участвует в геоэкономическом переделе мира прежде всего потому, что сложившаяся внешнеэкономическая система не геоэкономическая, а геополитическая. Тем же страдает и система экономического образования. Выступающий подчеркнул, что Китай давно отбросил торговую модель и занимается геоэкономической экспансией.

В защиту патологическо-микояновской модели выступил *профессор Ю.В. Пискулов (ВАВТ)*. Он заметил, что в советские времена удавалось провести в жизнь производственно-технологическую кооперацию, в частности с Nokia (Финляндия). К сожалению, эта модель практически не реализуется в рыночных условиях России.

Следующий выступавший, *А.К. Субботин, докт. экон. наук (ИНИОН РАН)*, считает, что основными стратегическими целями для России являются: финансовое могущество; целостность и единство общества, государства, страны («если мы будем еще 5 лет говорить об инновациях, то потеряем Дальний Восток и часть Сибири»), а также державно-социальное позиционирование личности (сюда докладчик включает и минимальное качество жизни, гарантированное государством). По мнению А.К. Субботина, сначала надо создать систему, а инновации — это второй шаг. Они могут быть использованы как инструмент достижения стратегических целей.

На необходимости сформировать особый класс носителей инновационной идеологии, который бы питал общество идеями инновационного развития и реализовывал бы их, остановился *Ю.Ф. Шамрай, канд. экон. наук (РГГУ)*. Он полагает, что в этот новый средний класс профессионалов можно включить творческую интеллигенцию, высококвалифицированных рабочих, креативных специалистов из разных отраслей экономики. Важную роль в создании данного класса, по мнению выступающего, должно сыграть государство, простимулировав систему образования. В вузах нужны проблемные курсы по инновациям в различных сферах. Ю.Ф. Шамрай предложил ввести надбавки к зарплате преподавателей, читающих курсы, связанные с инновационным развитием. Спрос на инновации могут предъявлять только управленцы, ориентированные на нововведения и развитие, а подготовка таких управленцев и предпринимателей — задача системы образования. Докладчик подчеркнул, что без носителя инновационной идеологии невозможен переход на инновационный путь развития экономики страны.

М.Н. Осьмова, докт. экон. наук, профессор (МГУ), поддержала предыдущего докладчика и отметила, что такие шаги предпринимаются на экономическом факультете МГУ.

В.А. Сельцовский, докт. экон. наук (ВАВТ), обратил внимание на недостаточность инвестиций в российскую экономику. По его

оценкам, капиталовложения в основной капитал в 2008 г. составили 60% от уровня 1990 г. Доля инвестиций в ВВП достигла 20%, в то время как в развитых странах этот показатель превышает 50%. Средний срок службы оборудования в России — 20 лет (в 1990 г. был 10 лет). Согласно официальной статистике, коэффициент физического износа оборудования в России составляет 50% (в нефтяной промышленности — 60%), а коэффициент обновления оборудования — 3% в год (в советское время — 30% в год). При этом финансовые средства в стране есть. По расчетам докладчика, только за последние 9 лет в результате роста цен Россия получила 310 млрд долл. Используются же эти средства неэффективно. Профессор В.А. Сельцовский считает, что в решении этой первостепенной проблемы важная роль принадлежит государству. Он полагает, что замена устаревшего оборудования и инновации должны проходить одновременно.

Е.Ф. Авдокушин, докт. экон. наук (МГУ), поддержал идею проведения модернизации через инновации. Он выделил три основных момента в инновационном развитии лидеров в этой области, в частности Японии: финансирование инновационной деятельности и предоставление льгот предприятиям-инноваторам; сотрудничество между частным бизнесом и государством; создание и развитие кластеров компаний, действующих в области высоких технологий.

Касаюсь зон развития, Е.Ф. Авдокушин отметил, что они лишь «очаги, искры». Конечно, зоны развития полезны, но наша страна нуждается в «локомотивах» развития экономики. Говоря о составляющих инновационного потенциала, выступавший заметил, что в России есть номинальный инновационный потенциал, есть огромные природные ресурсы, но они труднодоступны. Однако в стране нет конкуренции, а значит, нет стимула к инновациям. Что касается человеческого потенциала, то, по мнению профессора Е.Ф. Авдокушина, наша интеллектуальная элита серьезно отстала от мировой. Если на уровне высшего образования в стране проблемы все-таки решаются, то система среднего профессионального образования полностью разрушена. А для технологических инноваций необходимы высокопрофессиональные рабочие. Докладчик полагает, что начинать надо с модернизации экономики, но ни в коем случае при этом не снижать внимания к инновациям. Сейчас в Европе экономический спад и можно недорого купить ноу-хау и оборудование, чем, по мнению выступавшего, надо обязательно воспользоваться для модернизации российской экономики. Обращаясь к китайскому опыту, Е.Ф. Авдокушин отметил, что КНР избрала «очаговый» путь модернизации. Последствия культурной революции преодолевали:

— во-первых, за счет формирования собственной элиты. Для этого использовались высокие материальные стимулы для квалифицированных специалистов;

— во-вторых, за счет интенсивного заимствования западных технологий. Китайцы, как и японцы, адаптируют заимствованные технологии к своим условиям, совершенствуют и пытаются некоторые из них выдавать за собственные. Руководители КНР поставили задачу к 2050 г. сделать экономику информационной, наметили шаги для этого и действуют поэтапно.

Из подобного китайского опыта России можно взять поэтапное движение к цели.

Эффективности российской институциональной структуры инновационного развития посвятил свое выступление **В.Л. Сабельников**, докт. экон. наук (ВНИИВС). В России существует свыше 10 различных элементов институциональной структуры инновационного развития: технопарки, бизнес-инкубаторы, технико-внедренческие зоны, центры коллективного пользования, инновационные технологические центры, центры трансферта технологий, биржа для инновационных компаний и т.п. Со стороны количества участников все выглядит хорошо. Что же касается качества, отдачи, трудно сказать, все ли эти элементы функционируют эффективно или существуют только на бумаге, составляют ли они целостную систему или являются разношерстным конгломератом, есть ли среди них какое-либо лидирующее звено. Докладчик согласился с тем, что государство должно участвовать в развитии инновационной деятельности. Но при этом обозначил ряд насущных вопросов: в чем должно состоять это участие? всем ли этим структурам раздать финансовые средства поровну или сосредоточить ресурсы на узкой группе организаций, способных принести реальную пользу? все ли названные организации участвуют в международной деятельности? В.Л. Сабельников считает, что надо наладить мониторинг деятельности названных структур. Для этого необходимо разработать критерии, позволяющие проводить подобные сравнения.

На проблемах венчурного финансирования остановилась *сотрудник депутата Госдумы РФ В.И. Галушкина* докт. экон. наук **Г.И. Глушенко**. Она отметила, что в мире существует богатый опыт привлечения капиталов в новые проекты. Формирование инновационной среды включает не только создание различных государственных органов и фондов (в России их 96), которые далеко не всегда эффективны, различных частно-государственных структур, но и венчурных инвесторов, в том числе бизнес-ангелов. Последние не обладают большими средствами, но вкладывают непосредственно в какую-то идею не столько деньги, сколько свой опыт, свои знания. Венчурных инвесторов в США около миллиона, в ЕС —

125 тыс. Российское содружество инвесторов составляет 100 человек. При этом за последний год оно увеличилось в 3 раза. В Индии и Китае именно эти инвесторы играют решающую роль. Эмигранты, работающие за рубежом, например индусы, возглавляющие 28% всех инновационных предприятий в США, являются, как правило, венчурными капиталистами и вкладывают свои средства как в США, так и в Индии. Они содействуют передаче технологий из США в Индию и при этом хорошо знают условия, в которых эти технологии будут использованы на родине. На формирование такого слоя инвесторов, по мнению выступавшей, должны быть ориентированы изменения в нашем законодательстве, призванные стимулировать людей к инвестированию в новаторские рискованные проекты.

Подводя итоги дискуссии, **М.Н. Осьмова** отметила, что в стране пока нет ясности, что же является главным направлением экономического развития. По ее представлениям, важнейшим звеном сегодня выступают инновации. В этой связи она выделила некоторые составляющие инновационного развития: подготовка кадров, финансовое обеспечение, управленческое обеспечение и четкое определение сроков. Что касается обучения, то МГУ, по мнению профессора М.Н. Осьмовой, уже много сделал в области изучения теории инноваций и вполне мог бы возглавить подготовку специалистов в этой области в стране. Для привлечения студентов и аспирантов к исследованию проблем инновационного развития на кафедре экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей созданы три региональных научных центра и специальный центр по инновациям и государственно-частному партнерству. Профессор М.Н. Осьмова считает, что следует использовать подобный организационный подход на других кафедрах факультета.

С.В. Андроников¹,

профессор Университета имени Джорджа Мейсона (США),

В.А. Малугин²,

доцент кафедры математических методов анализа экономики экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова,

М.Е. Ульянова³,

начальник отдела проектов, ассистент кафедры маркетинга экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ИННОВАЦИОННЫЙ АМЕРИКАНО-РОССИЙСКИЙ ПРОЕКТ ОБУЧЕНИЯ РОССИЙСКИХ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИКЕ И МЕНЕДЖМЕНТУ

В представленной статье авторами рассматривается совместный *инновационный проект* Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова и Университета имени Джорджа Мейсона (США) по интеграции обучения студентов экономике и менеджменту.

Ключевые слова: высшее образование, международное сотрудничество, инновации, бакалавриат, совместная образовательная программа.

Authors describe and analyze the mutual innovative project of educational integration in the field of Economics and Management initiated by Lomonosov Moscow State University and George Mason University (USA).

Key words: higher education, international cooperation, innovation, bachelor, mutual educational program.

В России продолжается переход на новую систему образования, которая касается и высшей школы. С одной стороны, школьники, пришедшие в высшие учебные заведения с результатами ЕГЭ, обладают другим менталитетом, в значительной степени иными знаниями, чем это было 10 лет назад. С другой стороны, вхождение России в рынок, развитие конкурентной борьбы требуют от выпускника вуза, чтобы он удовлетворял новым потребностям времени. Задача состоит в том, чтобы дать студенту фундаментальное общее образование и в то же время наделить его такими знаниями и навыками в выбранной им будущей сфере деятельности, которые необходимы рыночной экономике и которые позволят студенту свободно разбираться в глобальной системе мировой экономики. Какие курсы должен прослушать студент, насколько глубоко

¹ Андроников Сергей Валерьевич, тел.: + 7 (495) 939-29-13; e-mail: sandroni@gmu.edu

² Малугин Виталий Александрович, тел.: + 7 (495) 939-30-01; e-mail: mag@proc.ru

³ Ульянова Мария Евгеньевна, тел.: + 7 (495) 939-57-55; e-mail: nfpk@econ.msu.ru

тот или иной курс должен быть освоен? Эти вопросы стоят на повестке дня перед методическими комиссиями вузов. Вице-президент РАН академик А.Д. Некипелов указывает: «Наша задача — обеспечить выпускникам фундаментальное экономическое образование, привить им навыки исследовательской деятельности и профессионального общения с зарубежными коллегами. Сегодня все это немыслимо без глубокой математической подготовки, свободного владения английским языком». Для Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова (далее МГУ) подобная задача особенно важна.

Университеты МГУ и СПбГУ не только де-факто, но и юридически возглавляют образовательный процесс, являясь ядром создающихся в стране научно-образовательных центров, и признаются национальным достоянием нашей страны.

Каково должно быть содержание нового образования? Какие новые организационные формы должен принять образовательный процесс? Основной упор в сфере высшего образования делается, очевидно, на переход к новым учебным программам. Во главу угла ставятся компетенции выпускника.

Новым образовательным подходом к обучению студентов, который отличается новизной как по содержанию программ обучения, так и по форме их организации, является инновационный проект МГУ и Университета Джорджа Мейсона по интеграции обучения студентов экономике и менеджменту, предложенный одним из авторов этой статьи С.В. Андрониковым. Будучи выпускником МГУ, занимаясь преподавательской деятельностью в американских университетах, автор одновременно являлся одним из руководителей университетской администрации. По результатам изучения особенностей американского образования ему удалось разработать инновационную образовательную программу по обучению российских студентов, объединив учебные академические подходы МГУ и Университета Джорджа Мейсона. Каждый из университетов имеет свои достижения в организации учебного процесса, в методике преподавания, в предметной направленности и глубине уровня преподавания предметов. Если построить учебный процесс так, что будет собрано все лучшее, что могут дать университеты студенту, то по окончании учебы выпускник будет владеть новейшими общекультурными, профессиональными, организационно-управленческими и педагогическими компетенциями, получит два диплома — ведущих вузов России и Америки, в совершенстве будет владеть английским языком, станет настоящим «гражданином мира». Интегрируя образовательные подходы, теоретические знания и практические навыки двух ведущих мировых держав, выпускники

подобной программы станут высококонкурентоспособными и востребованными на мировом рынке труда.

Подобная инновационная программа создана на уровне бакалавриата и направлена на интеграцию обучения студентов экономики и менеджменту. Она была поддержана руководством факультетов экономики и менеджмента Университета Джорджа Мейсона и руководством экономического факультета МГУ, а также профессорско-преподавательским составом. В результате сопоставления преподаваемых курсов, тестов, академических нагрузок, американских, российских и европейских образовательных кредитов были составлены уникальные учебные планы, гарантирующие полное детальное соответствие полученного образования американскому диплому бакалавра наук и бакалавриатскому диплому МГУ.

Сегодня потребность в специалистах, имеющих высшее зарубежное и высшее российское образование, как никогда велика. Зная языки, обладая знаниями как западной, так и российской экономики, выпускники программы будут способствовать интеграции России в мировое экономическое пространство. Именно они, имея дипломы выпускника МГУ и одновременно выпускника Университета Джорджа Мейсона, смогут более успешно решать задачи продвижения российских товаров на мировой рынок, внедрять достижения зарубежной мысли и технологии в российский экономический процесс и обеспечивать участие российской экономики и бизнеса в процессах глобализации мировой экономики.

Относительно образовательного процесса необходимо отметить следующее: в последние годы российской и мировой тенденцией в образовании стало то, что многие выпускники вузов, закончив обучение в своей стране, направлялись за рубеж для продолжения образования. Некоторые сразу после окончания школы ехали поступать в западноевропейский или американский высшие учебные заведения.

Одним из обязательных условий поступления в западный вуз является профессиональное знание английского языка, подтвержденное тестом TOEFL. Однако опыт профессорско-преподавательской работы с подобными студентами в Америке показал, что иностранные студенты, получившие необходимые баллы по TOEFL и зачисленные в западные университеты, начинают понимать и полностью усваивать программу обучения предмета на английском языке только через несколько месяцев. Также первые полгода или даже год обучения у иностранных студентов проходит очень тяжело и болезненно в культурном и социальном плане.

Исходя из этого и стремясь к плавной интеграции образовательных подходов двух различных школ, МГУ и Университетом Джорджа Мейсона было предложено следующее: поступив на эко-

номический факультет Московского государственного университета, абитуриент получает возможность сразу же стать студентом американского Университета Джорджа Мейсона (далее — американский университет). Первокурсник, закончив первый семестр на экономическом факультете МГУ, продолжает обучение в американском университете, где в течение последующих трех семестров преподаватели МГУ читают базовые университетские дисциплины в основном на русском языке, давая на английском основные термины и ключевые слова. Так как в московском университете сильны математические традиции, математические и другие сложные в освоении дисциплины также преподают профессора МГУ. Параллельно проводятся занятия по углубленному изучению английского языка американскими преподавателями. Прослушав в первой половине дня курс преподавателя МГУ, студент программы во второй половине дня осваивает английский язык с преподавателями американского университета. При этом студент почти постоянно пребывает в англоязычной лингвистической среде и активно осваивает английский язык на занятиях и в быту.

Через два года, когда начинается специализация, российские студенты сдают TOEFL и уже слушают курсы у американских профессоров Университета Джорджа Мейсона из обязательного перечня и списка по выбору. Кроме того, студенты проходят практику в американских фирмах, приобретая таким образом практические навыки решения экономических проблем и вопросов, связанных с ведением бизнеса и менеджмента в западных компаниях.

В течение учебного года студенты пишут курсовые работы, а по окончании американского периода обучения — выпускную квалификационную работу. В конце восьмого семестра студенты приезжают на экономический факультет МГУ, где и проходит защита выпускной квалификационной работы. Следует сказать, что ни один из университетов в предлагаемой программе не декларирует открытие филиала в стенах другого. Рассматривается возможность организации учебы также встречного потока студентов, поступивших в Университет Джорджа Мейсона и желающих слушать лекции у российских профессоров в России

Реализация программы началась в сентябре 2009 г. Группа студентов, поступивших в московский университет и пожелавших принять участие в этом проекте, после окончания первого семестра в МГУ продолжила образование в стенах американского университета под руководством российских педагогов.

Что на данный момент является несомненным достоинством проекта?

1. Студенты последовательно изучают один предмет за другим по модульному принципу, параллельно углубляя свои знания под

руководством американских преподавателей по английскому языку. Общение на бытовом уровне с американскими соседями по общежитию, в библиотеке, столовой и т.д. ускоряет процесс освоения языка.

2. При параллельном изучении предметов часто возникала проблема, связанная с невозможностью воспользоваться материалом другого предмета. Например, при изучении микроэкономики уже в первом семестре надо уметь дифференцировать и интегрировать, а этот материал в курсе математического анализа изучается в течение всего года. Частично данная проблема решалась посредством пропедевтики, но, как показал опыт, результаты были незначительны. При последовательной подаче материала студенты изучают и сдают экзамен сначала по математическому анализу, после чего приступают к освоению микроэкономики, которая должна даваться в полном объеме без скидок на неумение, например, найти интеграл.

3. Преподаватель, занимающийся со студентами в малой группе каждый день по четыре часа, сосредоточен именно на этой группе, учитывает индивидуальные особенности студентов, вникает в мелочи, строя свои лекции и семинары максимально эффективно для каждого — вплоть до индивидуальной программы занятий.

Из нескольких преподавателей по одному предмету администрацией проекта может быть приглашен тот, кто лучше справится со своей задачей подачи сложного материала на понятном языке, т.е. имеющий педагогические склонности.

Преподаватели, сменяя друг друга, могут заранее согласовывать курсы, акцентируя внимание на определенных темах.

4. Находясь в американском университете, преподаватели МГУ имеют возможность встречаться с американскими коллегами по своей исследовательской области, обсуждать научные идеи, работать в библиотеке, обмениваться результатами научных исследований и совместно участвовать в международных грантах, научных проектах и т.д. Также российские профессора могут давать открытые уроки, семинары, принимать участие в коллоквиумах, делать научные презентации и доклады для профессорско-преподавательского и студенческого сообщества американского университета.

С чем связаны возможные трудности проекта?

1. Каждый день занятий эквивалентен почти трем лекциям или семинарам при семестровой подаче материала. Пропуск одного или нескольких занятий студентом по болезни приводит к тому, что догнать группу становится проблематично. Как выход из ситуации предлагается возможность видеозаписи лекций на цифровые носители для изучения студентом пропущенного материала на компьютере.

2. Передачи при модульной схеме обучения затруднены и автоматически переносятся на лето. В силу этого возможно рассматривать вариант предоставления студентам недельных каникул, которые они могут использовать при необходимости и для передачи.

3. При отмене преподавателем по уважительным причинам своих занятий невозможно быстро найти замену (оформление выездных документов требует обычно около двух недель). Как альтернативный вариант можно рассматривать создание резервного списка преподавателей, предварительно оформленных на выезд.

4. Развитие этой перспективной инновационной программы сдерживается высокой ценой обучения и проживания студента в Америке. Стоимость образования для семей из США, чьи дети учатся в Университете Джорджа Мейсона, является приемлемой, обеспечивается кредитом по низкой процентной ставке. Однако стоимость очень высока для семей из России и стран СНГ, чьи доходы в среднем значительно ниже. Выход для семей с небольшими доходами может быть в поддержке подобной системы образования российскими государственными структурами, в привлечении спонсорской помощи фирм, которые заинтересованы в таких выпускниках, а также в выдаче финансового кредита на период обучения.

Кроме того, частично оплата может производиться самим студентом, если он пожелает устроиться на временную почасовую работу в американском университете, например помощником по ряду университетских программ, секретарем, референтом, компьютерным аналитиком, переводчиком и т.д.

Суммируя инновационную значимость программы, следует отметить наиболее значимые ее моменты.

Совместная работа академических комиссий экономического факультета МГУ и американского университета по сопоставлению их учебных курсов и программ, методик образования и академических требований позволила создать уникальную международную образовательную программу, по которой студенты, обучаясь на русском и английском языках, получают полноценное образование. Оно соответствует всем академическим и сертификационным требованиям двух ведущих вузов России и Америки — Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова и Университета имени Джорджа Мейсона.

Студенты экономического факультета МГУ имеют возможность получить высшее образование в двух лучших университетах мира, параллельно совершенствуясь в английском языке и познавая культуру и традиции страны—носителя языка.

Получив дипломы МГУ и Университета Джорджа Мейсона, студенты становятся уникальными двуязычными специалистами,

имеющими лучшее академическое образование в своих областях и на личном опыте изучившими экономические, политические, социально-культурные особенности двух ведущих мировых держав.

Также одним из достоинств проекта является то, что ведущий профессорско-преподавательский состав экономического факультета МГУ наряду с возможностью преподавания в США будет вовлечен в научно-исследовательскую и учебно-методическую работу с американскими коллегами. Цель такой работы — создание базы для совместных международных программ, для научных исследований.

Эта общая работа позволит организовать постоянный, оперативно действующий мозговой академический центр по решению насущных мировых экономических проблем, в котором будут задействованы ученые двух ведущих мировых держав. Появится возможность в реальном времени и на конкретных примерах исследовать, моделировать, проверять и контролировать возможные пути решения различных экономических, финансовых, социальных проблем США и России.

Студенты МГУ, став участниками такой международной программы, смогут проводить двусторонние исследования по решению глобальных экономических проблем, непосредственно взаимодействуя с профессорами экономического факультета МГУ и Университета Джорджа Мейсона.

Отметим также, что хотя представленный российско-американский проект образования бакалавров только набирает обороты, он уже показал существенное повышение успеваемости, посещаемости и заинтересованности в обучении среди студентов программы и вызвал большой интерес среди остального студенческого и профессорско-преподавательского сообщества МГУ.

Таким образом, представленная программа открывает уникальную возможность для углубленного двустороннего академического сотрудничества между студентами и ведущими научными сотрудниками России и Америки. Ее основная цель — создание нового уровня образовательных международных программ, направленных на реальное партнерство и международное взаимодействие. Предлагаемая инновационная программа позволяет реально «перезагрузить» отношения между Россией и Америкой и создать взаимопонимание как в научных, так и в образовательных вопросах для совместного решения насущных мировых экономических проблем.

Трибуна преподавателя

А.И. Кривичев¹,

науч. сотр. лаборатории экономических проблем природопользования
экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова,

В.Н. Сидоренко²,

доцент кафедры экономики природопользования экономического ф-та
МГУ имени М.В. Ломоносова

ПРЕДПОСЫЛКИ УСКОРЕННОГО ВНЕДРЕНИЯ E-LEARNING В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ

В данной работе рассматриваются современные системы e-learning, используемые в российских и зарубежных вузах. Детально проанализированы такие (open source) LMS-системы, как Moodle, Sakai, Dokeos, Ilias, Claroline, Docebo, приведены их достоинства и недостатки. Сделаны выводы относительно динамики востребованности данных систем на мировом и российском рынке образовательных услуг.

Ключевые слова: информационные технологии в образовании, LMS-системы, системы идентификации студентов, классификация (мультимедийных и др.) он- и офлайн ресурсов.

The modern system of e-learning, used in Russian and foreign universities, are discussed in the paper. More closely (open source) LMS-systems such as Moodle, Sakai, Dokeos, Ilias, Claroline, Docebo, Dimdim, etc., their advantages and disadvantages are viewed in the article. The conclusions regarding the dynamics of demand for these systems in the world and Russian markets of educational services.

Key words: information technology in education, LMS-system, system for identifying students, the classification (multimedia and etc.) on- and offline resources.

Система передачи и контроля знаний в вузах России за последние двадцать лет претерпела коренные изменения:

- совершенствуются инструменты, сопровождающие процесс обучения (от мела — к фломастеру, от фломастера — к интерактивной доске, от интерактивной доски — к видеоконфлексам);
- внедряются системы дистанционного обучения — LMS;
- исследуются и применяются инновационные методы прямого контактного обучения с использованием видеоконференцсвязи.

¹ Кривичев Александр Иванович, тел.: +7 (909) 900-82-41; e-mail: krivichev@live.ru

² Сидоренко Владимир Николаевич, тел.: +7 (916) 650-93-04; e-mail: v_sidorenko@mail.ru

Например, с развитием интернет-технологий и внедрением их в учебный процесс возрос интерес к управлению дистанционным обучением через Интернет. Поэтому в вузах появился спрос на системы управления дистанционным обучением, которые доступны как программное обеспечение с открытым исходным кодом в соответствии с GNU³ General Public License⁴ (GNU GPL). В связи с этим постепенно вузы начинают пользоваться бесплатными программными продуктами Интернета. Наиболее востребованными современными средствами дистанционного обучения в системе высшего образования в настоящее время являются такие открытые (open source) LMS-системы, как Moodle, Sakai, Dokeos, Ilias, Claroline, Docebo⁵ и т.д. На рис. 1—2 показана динамика обращаемости к интернет-ресурсам, посвященным вышеупомянутым системам дистанционного образования.

Информационные ресурсы, применяемые в вузовской e-learning практике, можно классифицировать как:

- бесплатные и платные ресурсы Интернета;
- бесплатные и платные ресурсы сети вуза.

Например, поисковые системы Yandex, Google и т.д., а также все системы LMS, перечисленные выше, являются бесплатными ресурсами Глобальной сети. В то же время все сервисы видеоконференций, доступные в Интернете, можно отнести к платным ресурсам.

Примером платного интернет-ресурса сети вуза является «коробочная версия» системы дистанционного обучения Stellus (таблица).

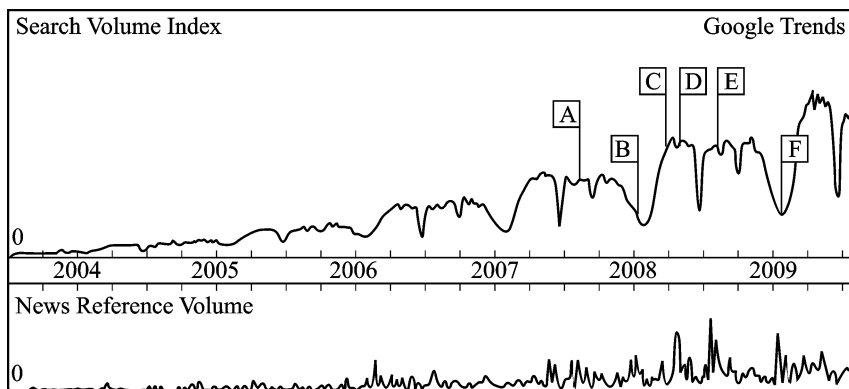


Рис. 1. Обработки запроса по словоформе Moodle в поисковой системе Google

³ Gnu's Not Unix — имя полностью Unix-совместимой программной системы.

⁴ The GNU Operating System Website. URL: <http://www.gnu.org/licenses/licenses.html>

⁵ Системы приведены в порядке убывания популярности.

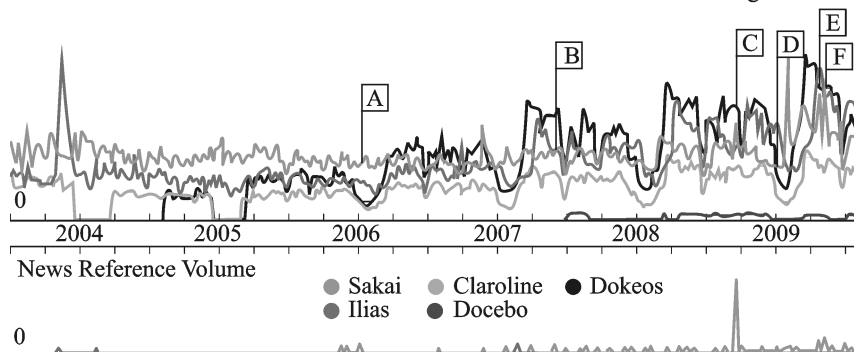


Рис. 2. Обработки запроса по словоформам Sakai, Ilias, Claroline, Docebo, Dokeos в поисковой системе Google

Эта система обучения основана на веб-технологии и представляет собой инструментарий для управления учебным процессом: подготовка учебных материалов и тестов; составление индивидуальных и групповых расписаний; планирование учебной нагрузки; обеспечение процедуры сдачи тестов и экзаменов, а также получение статистических отчетов для анализа.

Студенты получают доступ через Интернет к изучаемым курсам и тестам, размещенным на сервере вуза или его подразделения под управлением системы Stellus, которая ориентирована на высокое качество обучения. В составе комплекса этой системы обучения используется модульный принцип с удобным интерфейсом и возможностью преподавать на любом языке.

В данной системе обучения обеспечивается поддержка международного стандарта обмена данными с количеством пользователей на одну серверную лицензию 5 тыс. человек. При этом затраты на обучение одного студента в семестр ниже, чем в любой другой системе дистанционного обучения. Например, Ереванскому государственному университету программный продукт Stellus помог решить проблему с дистанционным обучением и дал возможность заниматься по современным методикам.

Все системы дистанционного обучения можно классифицировать следующим образом:

- системы смешанного типа, использующие онлайн — офлайн ресурсы, или системы, использующие только офлайн ресурсы;
- системы с поддержкой мультимедиа и без поддержки мультимедиа;
- системы с идентификацией студента (т.е. благодаря видеосвязи преподаватель может видеть студента, которому преподает) или системы без идентификации студента (без видеоконтроля);

Основные характеристики и цены комплекса системы дистанционного обучения Stellus

Наименование	Характеристики	Цена (EUR)
<p>Полный комплект STELLUS_VU (Virtual University)</p>	<p>Позволяет создать полнофункциональную систему дистанционного обучения. Используется для построения системы дистанционного обучения в учебных центрах, для создания и поддержки веб-сайта учебного центра (STELLUS_FOCUS)</p>	<p>9320</p>
<p>Комплект для поддержки учебного процесса STELLUS_ORG (Organization)</p>	<p>Позволяет создать систему дистанционного обучения на основе имеющихся разработок учебного материала</p>	<p>2882</p>
<p>Комплект для разработки учебных материалов STELLUS_BM (Book management)</p>	<p>Позволяет подготовить все учебно-методические материалы для образовательного процесса</p>	<p>3359</p>
<p>Комплект для разработки тестовых заданий STELLUS_TM (Test management)</p>	<p>Позволяет создать средства контроля знаний в учебном процессе. Включает в себя серверный модуль разработки, автономные модули разработки, автономные модули проведения тестирования, модули обмена данными между серверным модулем и автономными модулями проведения тестирования</p>	<p>4114</p>
<p>Комплект для организации локальных рабочих мест STELLUS_LOCAL</p>	<p>Позволяет создавать средства контроля знаний в учебном процессе на автономном ПК</p>	<p>1806</p>

— системы с простой архитектурой, где все участники имеют равные права, или системы со сложной архитектурой, где определяется приоритет участников;

— системы с языковым распараллеливанием и моноязычные системы.

Перейдем к более подробному рассмотрению вышеупомянутых систем дистанционного обучения.

Системы смешанного типа, использующие онлайн — офлайн ресурсы, или системы, использующие только офлайн ресурсы

В системах *смешанного типа* реализуются:

— интерактивные методы обучения студентов с применением таких интернет-услуг, как чат, видеотелефон, видеоконференция и т.д.;

— отложенные методы обучения студентов с применением таких интернет-услуг, как электронная почта, просмотр видеолекций в бесплатной оболочке (YouTube, бесплатные LMS и т.д.);

— фирменные разработки обучающих платформ (LMS для вузов).

Для решения назревших проблем в дистанционном обучении вузы могут использовать платную базовую академическую версию eLearning Server (стоимость «коробочной версии» — 168,3 тыс. руб.).

Благодаря этой платформе можно конструировать разнообразные схемы электронного обучения — от тестирования знаний студентов до полноценного дистанционного обучения.

ELearning Server позиционируется как система управления электронным обучением дистанционных студентов с возможностью их интеграции в более совершенную и качественную систему подготовки дневной формы обучения.

Используя возможности этой системы, можно:

— создать электронную структуру учебной организации — факультеты, кафедры и т.д.;

— сформировать программы обучения, учебные группы и сетки занятий;

— проконтролировать перевод, зачисление, отчисление студентов и оплату их обучения;

— осуществить поддержку кредитной системы (credit learning) в соответствии с Болонским соглашением.

Кроме того, генератор отчетов содержит набор уже готовых форм отчетов, соответствующих требованиям Министерства образования и науки РФ.

Уже есть опыт использования платформы eLearning Server в Высшей экономической школе Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, где заметно повысилась успеваемость студентов, задействованных в дистанционной форме обучения.

Ведущий российский разработчик систем электронного обучения компания «ГиперМетод IBS»⁶ разработала для вузов инновационный инструмент управления обучением в компьютерных классах — iNstructor (цена «коробочной версии» — 21 681 руб.), который может быть интегрирован в eLearning Server. Этот инструмент особенно эффективен для преподавателей, проводящих занятия в компьютерных классах. Например, с его помощью преподаватель со своего компьютера может наблюдать и корректировать работу студентов. Кроме того, преподаватель может транслировать изображения с любого компьютера на проектор, со своего компьютера — на компьютеры студентов, а также может использовать голосовую связь⁷.

В смешанном обучении эффективно применение продуктов американской компании Echo360 — мирового лидера по разработке решений для записи аудиторных занятий. Продукты компании Echo360 используются более чем в 250 университетах по всему миру. Их можно применять в интерактивных и отложенных методах обучения. На российском рынке этот продукт представляет компания «Передовые технологии для бизнеса и образования» (ATBE) и др.

Программно-аппаратные комплексы Echo360 позволяют полностью автоматизировать:

- запись занятий (аудио, видео);
- конвертацию в форматы: объемный потоковый медиаформат, подкаст, расширенный подкаст, водкаст;
- размещение записанных материалов на сервере (в хранилище учебных материалов);
- публикацию ссылок на материалы в образовательной среде (например, в Moodle) или на учебном портале.

Подобная система много лет эффективно применяется для дистанционного обучения студентов в Гарварде. Она является легко масштабируемой в рамках всего образовательного учреждения, включая его территориально удаленные филиалы. Это становится возможным за счет централизованного управления и сбора записанных материалов на едином сервере. Причем программное обеспечение разработано таким образом, что оно автоматически перестраивает обработку процессов по мере поступления информации в зависимости от их объемов⁸.

В университете Висконсин—Мэдисон было проведено анкетирование студентов на предмет их отношения к возможности просматривать записанные ранее занятия.

⁶ IBS (Information Business Systems) — российский ИТ-холдинг, один из лидеров ИТ-рынка страны.

⁷ Официальный сайт компании HyperMethod IBS. URL: <http://www.learnware.ru>

⁸ ATBE Official Website. URL: <http://www.atbe.ru>

В качестве основных положительных результатов от внедрения решения Echo360 студенты отметили следующие: компенсация пропущенных занятий — 93%, возможность просмотра занятий тогда, когда это удобно — 79%, улучшение понимания и запоминаемости учебного материала — 78%, повышение результатов тестирования — 76%, появление возможности пересмотреть записи занятий перед практическими занятиями — 52%.

Совершенствование технологических решений было ярко продемонстрировано на прошедшей в июне выставке eLearnExpo Moscow 2010 компанией ATBE, показавшей интерактивную систему Mimio Interaktive, которая превращает любую поверхность в интерактивную электронную доску. Мобильный комплект оборудования умещается в небольшом чемоданчике и стоит около 28 тыс. руб., причем панель Mimio сконструирована так, что ее можно прикрепить к любой поверхности, например к стене, но необходимо, чтобы на эту поверхность проецировалось изображение с компьютера. Таким образом, для преподавателей вузов появилась возможность использовать переносной мобильный комплект для более качественного обучения студентов, который способен выполнять все функции стационарной электронной доски, но за меньшую плату.

К *офлайн ресурсам* можно отнести программные продукты в виде устанавливаемых у конкретного пользователя электронных носителей — DVD-дисков, например продукты фирмы «Высшие компьютерные курсы бизнеса» — бизнес-курс «Максимум» и бизнес курс «Корпорация плюс», рекомендованные Учебно-методическим объединением по классическому университетскому образованию (УМО) в области менеджмента.

Система, использующая только *офлайн ресурсы*, была разработана фирмой RedLab как модуль в линейке продуктов REDCLASS. Дистанционные студенты получали программную оболочку с вложенными в нее курсами. Изучив их, обучающиеся должны были выполнить соответствующие задания и отправить необходимые файлы с ответами по электронной или обычной почте на лазерном диске. Этот подход был особенно актуален для дистанционного обучения студентов, не имеющих возможности выхода в Интернет.

Системы с поддержкой и без поддержки мультимедиа

К *системам с поддержкой мультимедиа* можно отнести, например, продукты семейства Flash Media Server компании Adobe Systems, которые сочетают в себе функции потоковой передачи данных и гибкую среду разработки, позволяющую создавать и размещать интерактивные мультимедийные приложения.

Последняя усовершенствованная версия Flash Media Server 3 представлена двумя основными сервисами: Flash Media Streaming Server 3 и Flash Media Interactive Server 3 и является новым решением компании Adobe Systems. Она предназначена для публикации видеоконтента и организации живых видеотрансляций. Но основным отличием продуктов семейства Flash Media Server 3 от предыдущих версий является новая ценовая политика их распространения. Если раньше решения Adobe Flash Media Server продавались по цене от 4500 до 45000 долл. США, то теперь Flash Media Streaming Server 3 обойдется покупателям примерно в 1000 долл. США, а Flash Media Interactive Server 3 — в 4500 долл. США.

В локальной сети МГИМО на основе Adobe Flash Media Server создан видео-сервис, который обеспечивает студентам и преподавателям доступ к видеоматериалам в качественно новом формате HD (High Definition) из локальной сети вуза⁹.

К *системам без поддержки мультимедиа* можно отнести все системы отложенного сервиса, например электронную почту, а также активные сервисы, например чат.

Системы с полной идентификацией¹⁰ или без идентификации студента (т.е. без видеоконтроля)

К системам *с полной идентификацией студента* можно отнести системы с двусторонней видеосвязью: например бесплатные Skype, ooVoo, а также платные фирменные решения таких систем обучения (с модулем видеосвязи), например «Магистр» известной фирмы Competentum (стоимость «коробочной версии» — 177 тыс. руб.), и др. Эти системы позволяют дистанционно принимать экзамены в филиалах головного вуза и многое другое.

К системам *без идентификации студента* причисляют все традиционные системы: электронную почту, чат, форум, системы с односторонней видеосвязью (вебинары) и некоторые другие системы управления учебным процессом. Кроме того, существуют системы, которые поддерживают ограниченную идентификацию студентов с помощью электронной подписи и/или отпечатков пальцев.

Существуют сложные видеосистемы, например DimDim (описана ниже), которые в состоянии обеспечить как двустороннюю, так и одностороннюю связь.

⁹ Center of Open Systems and High Technologies Website. URL: <http://www.cos.ru/cossite/>

¹⁰ Благодаря видеосвязи преподаватель может видеть студентов, которым преподает.

Системы с простой архитектурой, где все участники имеют равные права, или системы со сложной архитектурой, где определяется приоритет участников

Примерами систем с *простой архитектурой* являются Skype, ooVoo и другие, а со *сложной* — сервисы веб-конференций, например DimDim. Кроме того, к системам со сложной архитектурой можно отнести все разновидности LMS.

При сравнительно низких ценах фирма DimDim гарантирует довольно высокое качество сервисов.

Напомним, что Dimdim работает в браузере и предоставляет такие инструменты, как screen-sharing¹¹, co-browsing¹², двустороннюю видеосвязь, текстовый чат, VoIP связь, совместный просмотр документов, whiteboard¹³. Dimdim Webinar кроме этого включает в себя виджет, который можно разместить на любом сайте и привлекать посетителей к посещению вебинара. Виджет обновляется в реальном времени.

Поэтому для оптимизации учебного процесса необходимо интегрировать сервис веб-конференций Dimdim в систему управления учебным процессом Moodle.

Уникальной особенностью Dimdim является свободный вариант в виде вебинара, где бесплатно могут участвовать десять человек, один из них — ведущий, который может делегировать управление вебинаром любому из участников.

Основными компонентами Web Meeting Infrastructure (WMI) в Dimdim являются:

- Dimdim Conference Server (поддерживает интерактивность конференций для взаимодействия участников с использованием передачи сообщений между участниками);
- Dimdim Media Server (отвечает за обработку презентаций PowerPoint, файлов PDF и т.д.);
- Dimdim Screenshare Server (рефлектор) (обеспечивает надежную экранную связь, например между преподавателем и студентами (одним ведущим и многочисленными зрителями));
- Dimdim Streaming Server (DSS) (предоставляет возможности видеосвязи — живого потокового аудио- и видеоформатов, используя при этом или Red5 как источники открытого медиасервера);
- Dimdim Recordings Server (используется в DSS для создания видеозаписи, например лекций, а также для управления и архивации этих записей при производстве видеофильмов. В DRS запись

¹¹ Совместный доступ к экрану или отдельным приложениям.

¹² Возможность синхронного просмотра веб-страниц.

¹³ Интерактивная доска.

поставляется из DSS с помощью протокола ICoP поверх протокола HTTP в сыром виде и с помощью сервера API преобразуется в архив);

- Dimdim VoD Server (используется для воспроизведения записанных фильмов, например лекций);

- Dimdim Web Portal (является центральным инструментом в Dimdim и управляет пользовательскими видеосессиями и пользователями, например обращением по ссылке к видеозаписи лекции, сотрудничеством в чате студентов и преподавателя и т.д.).

Интеграция Dimdim в Moodle возможна благодаря тому, что оба интернет-ресурса основаны на открытом исходном коде. Причем Dimdim как продукт интерактивного видеообщения в Интернете обогащает систему управления процессом обучения Moodle дополнительными возможностями, например такими, как использование видеосвязи — живого потокового аудио- и видеоформатов.

Системы с языковым распараллеливанием и моноязычные системы

В настоящее время системы с языковым распараллеливанием авторам статьи неизвестны, хотя встречаются системы с многоязычным интерфейсом и возможностью поддержки видеоконференцсвязи с подстрочным переводом. В подавляющем большинстве применяются моноязычные системы.

Заключение

Таким образом, уже сейчас можно подобрать необходимое программное обеспечение для автоматизации обучения в вузах. На российском IT-рынке фирмами предлагаются различные решения этой проблемы. Кроме того, в Интернете существуют бесплатные системы управления обучением и другие необходимые инструменты, которые помогают создавать более эффективное сопровождение учебного процесса в современных условиях развития высшего образования.

Авторы предлагают в условиях экономического кризиса воспользоваться интеграцией DimDim в Moodle (этот тандем описан выше) тем вузам или их подразделениям, которые создали инфраструктуру для e-learning обучения, но не выбрали, какой системой воспользоваться для качественного улучшения учебного процесса.

**УКАЗАТЕЛЬ СТАТЕЙ И МАТЕРИАЛОВ,
ПОМЕЩЕННЫХ В ЖУРНАЛЕ «ВЕСТНИК МОСКОВСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА. СЕРИЯ 6. ЭКОНОМИКА» за 2010 год**

	№	С.
<i>Экономическая теория</i>		
Авдеева Е.Г. Валютные кризисы: модели третьего поколения . . .	4	31
Брижак О.В. Субъектное бытие отношений собственности: экономические интересы (политико-экономический аспект) . . .	4	40
Вереникин А.О. Оптимизационные принципы в механике и экономике: поиск энергетических оснований трудовой теории стоимости	3	3
Восколович Н.А., Волкова А.А. Профессиональные ассоциации как особый тип некоммерческих организаций . . .	4	3
Котова Г.А., Раквишвили А.А. Экономическая дей- ствительность и абстракции микроэкономической теории . . .	6	3
Кулаков М.В., Чихун Л.П. Государство как субъект эконо- мического развития	6	13
Лопатина А.Н. Экономическая реализация «Пекинского консенсуса» в условиях мирового экономического кризиса . . .	4	13
Манасенко К.А. Экономическое развитие: проблема един- ства теории.	5	15
Мещерякова М.А. Измерение интеллектуального капитала в современной экономике	1	3
Морев Д.А. Амартия Сен и теория общественного выбора	2	3
Николаев А.Б., Осьмова М.Н. Теоретические аспекты инновационного развития.	5	3
Патрон П.А. Приоритеты макроэкономической политики: уроки кризиса	6	23
Плетнёв Д.А. Корпорация как способ организации матери- ального производства.	6	36
Труфкин А.С. Особенности стратегических альянсов транс- национальных корпораций на современном этапе	2	12
Хабалашвили Н.М. В пользу термина «потребительная ценность».	3	44
<i>Экономика зарубежных стран</i>		
Ашуров С.Б. Государственная стратегия регулирования за- нятости в Республике Таджикистан	4	47
Белова Л.Г. Проявление конкурентных преимуществ в ин- формационном обществе развитых стран.	3	52
Борзов С.В. Современные формы финансирования высшего образования (на примере США)	6	40

Городничая Е.И. Зарубежный опыт государственного стимулирования формирования кластеров	1	15
Гусейнов Д.А. Долларизация национальной экономики и функции денег.	5	24
Жиентаев С.М. Продовольственная безопасность Казахстана: аграрно-экономический аспект	1	27
Захаров А.Н., Смирнова Л.Р. Присоединение России к ВТО: плюсы и минусы	6	55
Осмонбетова Д.К. Бедность в Кыргызстане и ее отражение в показателях водопотребления.	3	63
Пенкин С.А. Зарубежные заимствования российских компаний	1	36
Савичева Е.Ю. Социальная ответственность предприятий малого бизнеса	5	32
Тихонова Н.Б. ВТО: либерализация международной торговли и возможности экономического развития.	1	46
Фролов А.В. Инновационная политика и конкурентоспособность США.	6	64
Шералиев Э.Н. Земельные отношения в аграрном секторе Таджикистана: прошлое, настоящее и будущее	2	27

Отраслевая и региональная экономика

Бугаков В.М. Оперативное управление промышленным предприятием при росте спроса на выпускаемую продукцию.	2	37
Бобылев С.Н., Соловьева С.В., Ситкина К.С., Кирюшин П.А. Социально-экономические аспекты экологических конфликтов	2	46
Гончаренко Г.А. Роль налоговых режимов в достижении целей аграрной политики России	3	78
Кирюшин П.А. Оценка эколого-экономической эффективности инвестиционных проектов создания «киотских» лесов	4	66
Киселёва А.А. Развитие лидерского потенциала сотрудников органов государственного управления	5	67
Котляров И.Д. Экономическая природа лизинга	6	78
Кузьмина А.А. Сближение региональных рынков образовательных услуг и труда.	5	76
Липунцов Ю.П. Координация инициатив в области информатизации государственного управления	4	56
Максютина Е.В. Влияние экономического кризиса на равенство возможностей на российском рынке труда	5	85
Малугин В.А. Условный экстремум производственной функции с переменным бюджетным ограничением.	5	40
Мусаев Р.А., Волков С.А. Формирование суверенной банковской системы России: возможность и необходимость	4	85
Никитушкина И.В., Захаров С.В. Преимущества использования гибридных финансовых инструментов на стадии роста компании	1	55
Панферова О.О. Альтернативные подходы к трансфертному ценообразованию	1	65

Петкау И.В. Направления совершенствования системы финансирования лесной промышленности России	2	54
Постоева М.И. Влияние сырьевой модели экономики на структуру занятости России	2	62
Сидакова С.С. Знания в современной парадигме инноваций.	4	74
Смирнова Т.В. Критерии достойного труда для работников интеллектуальной деятельности	3	90
Ставинская А.А. Воздействие потребителей на предоставление государственных услуг	5	58
Стулов О.В., Чевычелова Н.Е. Технопарк как форма научно-технической модернизации экономики	3	100
Сукнёва С.А. Миграционные процессы в северном регионе	1	74
Ховакво И.Ю. Оценка воздействия на окружающую среду: российский и зарубежный опыт	4	96
Черников А.В., Чернятович Ю.П. Внутрифирменная предпринимательская среда.	1	85

Трибуна преподавателя

Антонов А.Д., Корнеева В.Л. Экономическая теория как основа компетенций современного экономиста	5	100
Бархатов В.И., Бархатов И.В., Кондратьев Н.И. Эффективность контрактных отношений в российском корпоративном секторе	4	112
Бузгалин А.В., Колганов А.И. Трудовая теория стоимости: проблемы адекватной трактовки и реактуализации	1	94
Кривичев А.И., Сидоренко В.Н. Предпосылки ускоренного внедрения e-learning в российских вузах	6	107
Логинова Н.А. Трансформационный потенциал развития транспортного комплекса России	5	111
Лугачев М.И., Новикова Т.В. Экономическая информатика и прикладной системный анализ	2	105
Сидоренко В.Н., Савин В.В. Анализ трубопровода ВСТО в рамках теоретико-игрового подхода	2	89

Научная жизнь

Андроников С.В., Малугин В.А., Ульянова М.Е. Инновационный американо-российский проект обучения российских студентов экономике и менеджменту.	6	100
Белянова А.М. Российский кризис: истоки и уроки	2	72
Вихорева О.М., Карловская С.Б. Институциональная среда инновационного развития в зарубежных странах и России	6	89
Полякова С.И. История и перспективы развития учета и аудита	5	93
Теняков И.М., Корчагина З.А. Методология и теория в экономическом исследовании	2	81
Тутов Л.А., Гаврина Е.Г., Манасенко К.А., Поминова И.С. Научные исследования на экономическом факультете в 2009 году	1	106

**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, ГСП-1, Ленинские горы, д. 1, стр. 46, МГУ, 3-й корп., факультет экономики, ауд. 326; тел.: +7 (495) 939-28-82.*

Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в Интернете 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

Корректор А.Я. Марьясис

Адрес редакции:

*119991, 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 17.12.2010. Подписано в печать 20.01.2011.
Формат 60×90 1/16. Бумага офс. № 1. Гарнитура Таймс.
Офсетная печать. Усл. печ. л. 7,5. Усл. кр.-отт. 5,85.
Уч.-изд. л. 7,25. Тираж 780 экз. Заказ № . Изд. № 8940.

Ордена «Знак Почета» Издательство Московского университета.
125009, Москва, ул. Б. Никитская, 5/7.
Тел.: 697-31-28.
Типография МГУ.
119991, ГСП-1, Москва, Ленинские горы, д. 1, стр. 15.

ISSN 0201—7385

ISSN 0130—0105

И Н Д Е К С 7 0 9 9 7 — каталог «Роспечать»

И Н Д Е К С 3 9 3 0 9 — каталог «Пресса России»

ISSN 0201—7385. ISSN 0130—0105

ВЕСТН. МОСК. УН-ТА. СЕР. 6. ЭКОНОМИКА. 2010. № 6. 1—120.