



ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

6
ТОМ

2008

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

1
НОМЕР

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Журнал включен в перечень ВАК
Министерства образования и науки РФ
ведущих научных журналов и изданий,
в которых должны быть опубликованы
основные научные результаты
диссертаций на соискание ученой
степени доктора экономических наук

Журнал издается с 2003 г.,
выходит 4 раза в год.
Подписной индекс 81958

Журнал зарегистрирован Министерством РФ по
делам печати, телевидения и средств мас-
совых коммуникаций от 20 сентября 2002 г.
Свидетельство о регистрации ПИ N 77-13577

Учредитель:
Ростовский государственный университет

Редакционная коллегия:
Главный редактор
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Мамедов О.Ю.

доктор экономических наук, профессор Алешин В.А.,
доктор экономических наук, профессор Вольчик В.В. (зам. главного редактора),
доктор экономических наук, профессор Матвеева Л.Г.,
доктор экономических наук, профессор Овчинников В.Н.

Редакционный совет:
Председатель редакционного совета
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Овчинников В.Н.

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор *Белокрылова О.С.*,
доктор экономических наук, профессор *Алешин В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Архипов А.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Белоусов В.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Боровская М.А.*,
кандидат экономических наук, профессор *Бортник Е.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Германова О.Е.*,
доктор биологических наук, профессор *Ермаков П.Н.*,
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор *Кетова Н.П.*,
доктор экономических наук, профессор *Кольвах О.И.*,
доктор экономических наук, профессор *Крюков С.В.*,
кандидат экономических наук, профессор *Максимов В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Мамедов О.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Наймушин В.Г.*,
доктор экономических наук, профессор *Солдатова И.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Чернышев М.А.*,
кандидат экономических наук, профессор *Юрков А.М.*

Адрес учредителя:
344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Большая Садовая, 105.
Тел.: (863) 2653-158, 2648-466;
факс: 2645-255
E-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:
344007, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
Тел.: (863) 2409-627
E-mail: journal@econ.rsu.ru

СЛОВО РЕДАКТОРА

Мамедов О.Ю. «Шлюзы» и «губки» российской инновационной экономики 5

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Шостаков Ф. Частичное банковское резервирование и цикличность экономики .. 12

Нуреев Р.М., Сапьян М.Ю. Состояние трансмиссионного механизма
как фактор готовности к переходу к политике
инфляционного таргетирования 18

Бузгалин А.В. Россия в глобальной экономике знаний трансформаций:
контексты и альтернативы 27

Кетова Н.П. Инновационный потенциал маркетинговых стратегий
промышленных компаний регионов Юга России 40

Розмаинский И.В. Посткейнсианская теория денежной экономики
и миражи постиндустриализма: анализ и выводы
для постсоветской России 53

Пястолов С.М., Сударев О.И. Мифологемы «русской модели управления»
в свете институциональной схемы развития 71

Корнилов М.Я., Лобачев С.В. Как оценить объем бегства капитала из России .. 78

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Иголкин А.А. Нефтяной фактор во внешнеэкономических связях России
за последние 100 лет 87

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

Наумов Ю.Г. Динамика коррупционной преступности как отражение роста
криминальных угроз экономической безопасности России 94

Алимов Р.Н. Хозяйственное уголовное право России и зависимость
от предшествующей траектории развития 111

ЭКО – АРТ

Мамедов О.Ю. Экономический шедевр Антоши Чехонте 127

ПИСЬМО В РЕДАКЦИЮ

Солдатова И.Ю., Ласкова Т.С. Парадигмы компетентного и проектно-
ориентированного подходов в образовательных программах
подготовки экономистов 130

Жак С.В., Егорычева И.С. Лукавая реклама кредита 135

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

Розанова Н.М. Анализ экономического текста на английском языке 137

РЕЦЕНЗИИ

Барсукова С.Ю. Разговор про «тень», не наводя тень на плетень 145

ОН ТАКОЙ ОДИН

Мэйнстринг Дж. Сяо, Педро и Весёлый Одессит 153

Contents 155



**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

**ВНИМАНИЮ АВТОРОВ,
ПОДПИСЧИКОВ, ДРУЗЕЙ И ЧИТАТЕЛЕЙ
ЖУРНАЛА!**

**В издательстве «Наука-спектр» выходит
«TERRA ECONOMICUS» – сборник статей,
опубликованных в журнале «Экономический вестник
Ростовского государственного университета»
за 2003–2007 годы.**

**Авторами статей являются ведущие представители современной
русской и зарубежной экономической мысли.
Издание некоммерческое, презентационное и будет свободно
распространяться среди экономистов вузов и академических
институтов.**

«ШЛЮЗЫ» И «ГУБКИ» РОССИЙСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

О.Ю. МАМЕДОВ,

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет*

Среди основных вопросов развития России главное место занимает экономическое обеспечение инновационного прорыва к новому уровню социальной эффективности.

Проблема состоит в том, что как только мы подступаем к инновационным преобразованиям в масштабах макроэкономики, то сразу становится очевидным главное препятствие. Оно состоит в том, что национальная экономика крупной страны имеет слишком сложное строение, чтобы траекторию её движения можно было свести к движению отдельных её элементов, даже если это – крупные сферы или доминирующие отрасли производства. Другими словами, это означает, что реальное развитие национальной макроэкономики всегда носит **«точечный»** характер.

А это порождает особую группу противоречий: в то время, как в одних точках национальной макроэкономики «температура» экономических процессов повышается, в это же время в других точках она снижается. Мы сегодня как раз переживаем такой момент – то, что хорошо экспортоориентированным отраслям, обязательно плохо для импортоориентированных отраслей, и наоборот.

Столь же противоречив и механизм инновационного обновления экономики, так как поначалу он требует масштабных затрат, обещая взамен возможный эффект в неопределённом будущем. Поэтому инновационное ускорение требует инвестиционного мужества.

«Разнотемпературность» тенденций различных сфер национальной экономики – неизбежная плата за её мирохозяйственную открытость. Но именно такая разнонаправленная «точечная» динамика макроэкономики открывает возможность проведения активной инновационной экономической политики в отдельных сферах и отраслях национальной экономики, независимо от общей макроэкономической конъюнктурной ситуации.



Сегодня в стране не осталось, пожалуй, человека, который бы не понимал значимости инновационного прорыва для российской экономики. В попытке ускорить такой прорыв смыкают усилия ученые, конструкторы, инженеры, изобретатели.

Какой же вклад могут внести в инновационное ускорение экономисты? Что они могут сделать такого, чего никогда не сделают (да и не в состоянии сделать) «неэкономисты»?

На первый взгляд, главная задача экономистов – это *расчёт эффективности стратегических инновационных технологий* (с учётом специфики конкретной отрасли и конкретной сферы). Однако такой расчёт всегда носит преимущественно *технический* характер, что, при наличии хорошо разработанной методики, не представляет чрезмерных сложностей.

Экономистам, на мой взгляд, гораздо важнее было бы сосредоточиться на выявлении *эффективных экономических форм* реализации инноваций. Если бы экономисты единодушно объясняли, доказывали и показывали, что эффективная экономическая организация инновационных инвестиций возможна только при трёх условиях – развитии конкурентности, активизации частного предпринимательства и правовой равностатусности частного и общественного капиталов, то этим бы они внесли гораздо больший вклад в инновационный прорыв, чем исполнением бесконечного гимна антиэффективным статистским тенденциям в современной российской экономике.

Однако существует ещё один аспект в проблеме инновационного прорыва, который пока не привлёк достаточного внимания российских экономистов. Если эффективное развитие пространственно-крупной экономической системы действительно имеет «точечный» механизм реализации, то для инновационной экономики тем более важен принцип целенаправленной организации особых инновационных зон (подобно «Силиконовой долине»), в которых должен был бы создаваться долгосрочно-стимулирующий предпринимателей инновационно-инвестиционный климат. Только такие особые инновационные зоны могут выполнять функции своеобразных экономических «шлюзов», с помощью которых будет подниматься уровень инновационной активности данного региона.

К таким же «шлюзам» следует отнести любые зоны налоговых, таможенных и финансовых преференций, свободные зоны. Инновационные «шлюзы» – это зоны щедрого, долгосрочного, масштабного льготирования. Практически все страны мира ускоряли своё инновационное развитие только благодаря системе реально-ощутимых льгот. Экономисты выполнили бы свой научный и гражданский долг, если бы донимали правительство и региональные администрации требованием – «Даёшь льготы инновационному бизнесу!».

В стране должна возникнуть территориальная система «инновационных шлюзов» – в каждой сфере, в каждом регионе, в каждой отрасли.

За примерами далеко ходить не придётся: что такое Сочинская Олимпиада? Это – гигантский «шлюз» для подъёма экономики всех регионов Юга России.

Что такое создание Южного федерального университета? Это – своеобразный «шлюз» для качественного скачка всех вузов на Юге России.

Что такое региональные научно-практические конференции (которые, например, проводят Волгоградский университет в Волжском и Кубанский университет в Сочи)? Это – тоже своего рода «шлюзы» для подъёма исследовательской культуры южно-российских экономистов.

И надо быть очень уж неудачливыми строителями шлюзов, чтобы уровень инноваций в регионах, сферах и отраслях не повышался, а понижался.



Наряду с интуитивным строительством экономических «шлюзов» в стране возникает и особая система их финансового обеспечения, которую я бы назвал

«губками». И самая известная экономическая «губка» последних лет – это Стабилизационный фонд России: он призван собирать излишнюю денежную массу, которая, как полагают творцы «стабилизационно-фондовой» концепции, способна затопить экономику инфляционными водами.

С собирательством излишних денег эта «губка» справляется прекрасно, но экономистов должно заботить другое, – *где и кем она «выжимается»?* До последнего времени стабилизационная «губка» впитывала деньги в нашей стране, а выжимала – в другой.

Пришла пора осознать – точечный характер инновационного прорыва требует, чтобы выжимание денег из «стабгубки» происходило не где-то далеко от наших границ, а именно над инновационными «шлюзами». Только в этом случае финансовое обеспечение инновационного обновления не будет требовать перераспределения устоявшихся финансовых потоков.

Но экономисты учитывают и другой важный момент – на одну видимую стабфондовскую «губку» приходится четыре «невидимые» губки, которые способны выкачать вообще все деньги из российской экономики. Речь идёт о «губках», имя которым – инфляция, отраслевой монополизм, бюрократизм и коррупция.



Эти общие соображения позволяют по-новому взглянуть на основные проблемы инновационного развития России.

1. Оказывается, у нас имеются реальные конкурентные преимущества в инновационной гонке с другими странами, только мы их плохо видим. А вот в октябрьском номере (2007 года) ведущим американским журналом «Industry Week» была опубликована статья (Джима Симса и Сэма Когана, руководителей компании «GEN3 Партнеры инк») под характерным названием – «Как американские производители могут использовать российские инновации». В этой статье прямо объясняется – *в России сложилось уникальное сочетание армии высококвалифицированных специалистов и массы дешёвой рабочей силы*. И добавляют: плюс есть даже в том, что (в России) отсутствует современное оборудование – российским производителям и разработчикам продукта приходится полагаться на творчество, то есть поиск и адаптацию научных и других проверенных подходов из других отраслей¹.

Теперь нам виден основной «шлюз» инновационного продвижения российской экономики, над которым должна быть выжата основная «стабфондовская губка». Дело осложняется только одним опасением – **как бы стабфондовская губка не усохла раньше, чем мы успеем её выжать.**

2. Сегодня основным индикатором качества государственного управления экономикой является его успех в стимулировании инновационной деятельности. В России инновационный потенциал выше, чем в большинстве стран (составимых с нами по уровню ВВП на душу населения), тем более учитывая масштаб национальной научной базы и обеспеченность квалифицированными кадрами. Так почему же эти благоприятные факторы двигают инновации только в диссертациях, а на практике всё по-прежнему?

Да потому, что у нас сложился разрушительный дисбаланс между огромными государственными ресурсами, выделяемыми на формирование «экономики знаний», и малюсенькими результатами её реального становления. Вот этот дисба-

¹ См.: <http://www.industryweek.com>

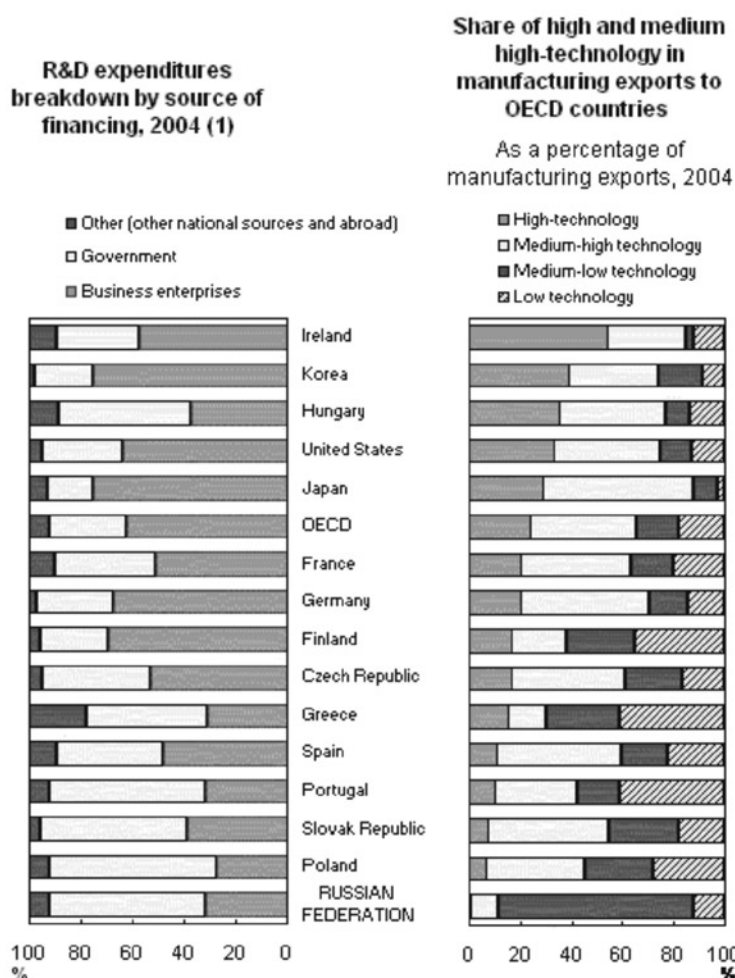
ланс и есть своего рода «антишлюз», который тормозит инновационное развитие нашей экономики, сколько бы мы ни выжимали над ним «денежную губку».

Государственный сектор науки должен отвечать потребностям бизнеса, тогда как сегодня он сосредоточен преимущественно на обслуживании госзаказов.

Кардинальное значение имели бы меры по рационализации организационной структуры научной отрасли, по сокращению числа прямых получателей бюджетных средств, а также переход к выполнению преимущественно коммерческих проектов, а не государственно-финансируемых исследований. Необходимо расширить возможности и стимулы для университетов и институтов добиваться коммерциализации результатов своих исследований.

3. Анализ названного дисбаланса показывает, что он порождён экономическими причинами. Следовательно, и методы лечения должны быть экономическими. Дело в том, что нам никак не удаётся стимулировать активное участие частного сектора в научно-исследовательских разработках и их практическом освоении. В результате государственные инвестиции не оборачиваются щедрыми всходами в сфере инновационной деятельности. Давайте посмотрим на две диаграммы, объясняющие, где мы и почему (см. табл. 1.).

Таблица 1.



Источник: OECD and Portugal Source: OECD, Main Science and Technology Indicators database and STAN Bilateral Trade Database 2006/I.

На левой диаграмме показано соотношение двух основных экономических источников инновационных инвестиций – государственных и предпринимательских инвестиций. Прекрасно видно, что группа стран с максимумом государственных инвестиций представлена Польшей (2-я строка снизу), Португалией (4-я строка снизу), Россией (последняя строка снизу), Словакией (3-я строка снизу), а группа стран с максимумом предпринимательских инвестиций представлена – Кореей (2-я строка сверху), Японией (5-я строка сверху), США (4-й строкой сверху), Германией (8-я строка сверху), Финляндией (9-я строка сверху). Если теперь перевести взгляд на правую диаграмму, то мы обнаруживаем объективный результат этих разных соотношений источников инновационного инвестирования (особенно неприятно смотреть на последнюю «российскую» строку, где взгляд тщетно пытается отыскать хоть чуточку «хай-тека»).

Отсюда вывод – сколько бы мы ни выжимали «губку» над сферами государственных инвестиций и государственной науки, они никогда не превратятся в «шлюзы», поднимающие корабль российской экономики на инновационный уровень. Надо бы искать другое место для выжимания с таким трудом собираемых денег.

4. Открытая бизнес-среда во всём мире считается базовым условием успешной инновационной политики. Наряду с макроэкономической стабильностью желающие стимулировать инновации должны обращать особое внимание на снижение барьеров для входа на рынок, что будет способствовать распространению новых технологий и ноу-хау, и – одновременно – стимулированию конкуренции. Однако в России проблема оказывается вовсе не в барьерах внешней конкуренции, на что кивают многие экономисты с целью обоснования правоты политики протекционизма, а в административных барьерах, препятствующих появлению новых фирм, а также в барьерах между региональными рынками, которые слишком сегментированы и не очень конкурентоспособны. Вот вам и ещё одно «антишлюзовое» устройство.

5. Необходимы реформы, укрепляющие финансовое обеспечение инновационной деятельности: обследования предприятий постоянно обнаруживают основные препятствия для инвестиций и инноваций – нехватку у них собственных средств и дороговизну кредита. Лучше всего о недостаточном развитии в стране финансовых рынков свидетельствует практическое отсутствие венчурного капитала.

6. Особая роль в содействии инновационной деятельности в Европе принадлежит кластерам. Кластерная инновационно-стимулирующая политика была осуществлена в 2006 году в 25 государствах-членах Европейского союза, в четырёх странах-кандидатах (Болгария, Хорватия, Румыния и Турция), а также в Норвегии, Швейцарии и Исландии. Кластерами повышенной инновационной деятельности и конкурентоспособности в Европе считаются экологические и автомобильные кластеры. У нас же, из-за сверхбюрократизма и сверхрегламентированности, маневренные по своей природе кластеры фактически не приживаются (у нас кластерами называют подотрасли производства). Таким образом, «кластерный шлюз», который поднимает европейскую экономику на новую инновационную высоту, нам пока не светит, – и очень жаль, что это – не наше конкурентное преимущество.

7. Мы – не единственная страна, которая ставит на инновационный прорыв. Вот что предлагается в далёкой Чили, также озабоченной инновационным ускорением (все эти предложения будто выведены из реалий нашей страны).

- Необходимо вкладывать больше средств в исследования и разработки (R & D), улучшить свою систему образования, поощрять государственно-частное партнерство и укреплять бизнес-сектор инноваций, особенно в группе малых и средних фирм – в целях поддержания экономического роста.
- Стимулирование инновационной деятельности является одним из ключевых факторов повышения благосостояния и успешного включения в мировую интеграцию. (Чили) должна стимулировать инновации для достижения высоких и устойчивых темпов роста и дальнейшего уменьшения бедности и неравенства доходов «стойких». Совершенствование системы образования должно стать приоритетной задачей, так как нехватка квалифицированных людских ресурсов является одним из основных препятствий для социально-экономического развития (Чили)».
- Правительство должно способствовать частно-государственному партнерству для расширения сотрудничества между частным и государственным секторами. Но для того, чтобы иметь долгосрочные последствия, это направление должно сопровождаться реальными реформами поощрения частного сектора в аспекте инновационной деятельности, особенно среди МСП.
- Необходимо создание Национального совета по инновационной конкурентоспособности, а также Национального инновационного фонда для конкурентоспособности.
- Инвестиции в исследования и разработки в процентах от ВВП являются крайне низкими по сравнению со странами ОБСЕ (0,67% от ВВП в 2004 году по сравнению с ОБСЕ в среднем 2,25%). Большинство исследований и разработок (в Чили) финансируются государством и проводятся в государственных университетах. В то же время, подавляющее большинство малых и средних предприятий (МСП) не проводят никаких инноваций.

Таковы фрагменты национальной инновационной программы Чили. Мы видим, что экономисты-теоретики во всех странах приходят практически к одинаковым выводам и говорят фактически одно и то же. Теперь дело за другим, – в какой стране правительство услышит раньше других рекомендации экономистов? И окажется ли наше правительство в числе первых?



В последнее время экономические тексты отечественных авторов становятся всё более задорными и боевыми. Слово «проблема» всё чаще заменяется словом «вызов». Из таких текстов становится ясным, что нам все и всё «бросают вызов». Глобализация, по мнению многих экономистов, тоже бросает нам вызов.

Мне же представляется, что дело обстоит противоположным образом – это мы, игнорируя многие настоятельные требования,

императивы и потребности современной экономики (в частности, – фундаментальной демонополизации экономики, реального укрощения вселилия бюрократии, устранения экономических основ для коррупции, настоящего местного самоуправления, поддержки региональной динамики), бросаем вызов мировым тенденциям, в том числе и глобализации.

Не пора ли осознать, что каждый всемирно-исторический процесс (к примеру, – глобализация) порождает свои императивы? И горе тем национальным экономикам, которые упорствуют в глухоте к этим императивам, – расплата неминуема и может обойтись очень дорого.

Экономисты могли бы помочь осознанию этой истины...

ЧАСТИЧНОЕ БАНКОВСКОЕ РЕЗЕРВИРОВАНИЕ И ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИКИ

Ф. ШОСТАК,

главный экономист Ord Minnett Jardine Fleming Futures, Сидней, Австралия

Перевод А.А. Курышевой

В своих многочисленных работах Мюррей Ротбард утверждал, что в свободной рыночной экономике, функционирующей на основе золотого стандарта, возникновение кредита, не обеспеченного в полной мере золотом (частичное банковское резервирование), влечёт за собой опасность запуска механизма экономического цикла, начинающегося бумом и заканчивающегося крахом («бум – крах»). Ротбард писал: «Таким образом, я являюсь сторонником 100%-го золотого стандарта как наиболее устойчивой денежной системы, единственной системы, полностью совместимой со свободным рынком и отсутствием нечестного поведения какой бы то ни было природы. Это единственная система, совместимая с высшей степенью защиты прав собственности, гарантирующая прекращение инфляции, а вместе с ней и завершение делового цикла» [2].

Представители знаменитой австрийской школы экономики Джордж Селгин и Лоуренс Уайт оспаривали эту точку зрения. В своей статье, опубликованной *The Independent Review* летом 2000 года, Джордж Селгин [3] утверждал, что ошибочно считать, будто частичное банковское резервирование всегда неизбежно приводит в действие механизм цикла «бум–крах».

Согласно Селгину, «В самом деле, усугубит ли рост находящейся в обращении денежной массы течение делового цикла, целиком зависит от того, обусловлен ли этот рост предшествующим увеличением спроса на наличность со стороны общества. Если увеличение предложения денег банковского оборота создаёт избыток денег в целом, люди начнут расходовать этот избыток. Другими словами, возросшие расходы заёмщиков не будут уравновешены соответствующим снижением расходов других агентов. В итоге стимулирование общего уровня спроса на товары, услуги и факторы производства, сопровождаемое изменением структуры расходов, вызванным искусственным понижением процентной ставки, повлечёт негативные для делового цикла последствия, описанные австрийской теорией» [3].

Однако, заявляет Селгин, деловой цикл не возникнет, если увеличение предложения денег было обусловлено предшествующим ростом спроса на деньги: «Такое увеличение, вместо того, чтоб расширить поток расходов, лишь предотвращает его сжатие, поддерживая таким образом нормальный уровень прибыли для «средней» фирмы. В данном случае это увеличение помогает не инициировать бум, а избежать крах. При анализе последствий делового цикла не имеет значения, обеспечены ли новые деньги золотом или нет» [3].

Об этом же Селгин и Уайт писали в своей совместной работе: «Мы отрицаем, что увеличение массы фидуциарных средств, равносильное возросшему спросу

на хранение фидуциарных средств, нарушает равновесие, или запускает механизм «австрийского» делового цикла» [4].

Заметим, что при этом Селгин и Уайт затронули несколько дискуссионных моментов. Во-первых, в их терминологии деловой цикл возникает только если увеличение предложения денег превышает увеличение спроса на деньги.

Во-вторых, крах начинается тогда, когда увеличение спроса на деньги не соответствует увеличению предложения денег.

И, наконец, Селгин и Уайт исходят из того, что превышение роста предложения денег, полностью обеспеченных золотом, над величиной спроса на деньги также спровоцирует угрожающее развитие делового цикла.

«Дутые деньги» и деловой цикл

Из концепции Селгина и Уайта, по идее, следует, что, если в ответ на увеличение спроса на деньги в экономику ввести фальшивые деньги, никаких негативных последствий это не повлечёт. Иными словами, увеличение предложения денег будет, скажем так, уравновешено увеличением спроса, или готовностью хранить большее количество денег, чем прежде. В результате деньги, вливаемые фальшивомонетчиком, не окажут влияния на величину расходов и, следовательно, не повлекут запуска механизма «бум–крах». Но так ли это на самом деле? Что мы подразумеваем под спросом на деньги? И чем этот спрос отличается от спроса на товары и услуги?

Так, спрос на товар – это не спрос на определённое благо как таковое, а спрос на услуги, предоставляемые данным благом. К примеру, спрос индивида на продукты питания основан на том факте, что пища обеспечивает необходимые для поддержания жизни и здоровья человека элементы. Другими словами, спрос в данном случае означает, что человек хочет потреблять пищу для того, чтобы обеспечить элементы, необходимые для поддержания жизни и здоровья.

Таким же образом, спрос на деньги возникает исходя из тех услуг, которые они предоставляют. Однако вместо непосредственного потребления денег люди предъявляют спрос на них с целью обмена их на товары и услуги. С помощью денег различные товары приобретают более рыночный характер, поскольку становится возможным получить доступ к расширенному, по сравнению с бартерной экономикой, кругу товаров. Обусловливается это тем фактом, что деньги – товар, обладающий наивысшей степенью товарности.

Увеличение общего спроса на деньги, обусловленное, скажем, общим расширением производства товаров, не предполагает, что люди любят деньги и никак их не используют. Как мы уже увидели, причина появления спроса на деньги со стороны индивида заключена в возможности обменять их на другие товары и услуги.

Некоторые индивиды сокращают свой спрос на деньги, обменивая деньги на товары и услуги, тогда как другие индивиды увеличивают его, обменивая товары и услуги на деньги. Отметим, что, в то время как совокупный спрос не терпел изменений, индивидуальный спрос изменялся. Далее мы покажем, что именно индивидуальный, а не совокупный спрос на деньги имеет значение при формировании механизма «бум–крах».

Некоторые держатели денег могут одолжить их кому-то другому, получив взамен долговую расписку. Согласившись взять расписку, кредитор отказывает-

ся от притязаний на конечные потребительские товары и услуги на протяжении срока кредитования заёмщика. Заёмщик теперь может обменять деньги на требуемые товары и услуги. (Заметим, что существование банков облегчает процесс согласования интересов кредиторов и заёмщиков).

Теперь давайте предположим, что в силу каких-либо причин спрос некоторого индивида на деньги возрос. Один из способов удовлетворить этот спрос – найти через банк добровольного кредитора. Короче говоря, при содействии банков добровольные кредиторы могут передать свои обеспеченные золотом деньги заёмщикам. Очевидно, что такая сделка не несёт негативных последствий ни для одной из сторон.

Другой способ удовлетворить спрос заключается в том, что, вместо поиска добровольных кредиторов банк может создать фиктивные деньги – деньги, не обеспеченные золотом – и ссужать их.

Отметим, что увеличение предложения вновь созданных денег предоставляется лишь некоторым индивидам. Всегда должен существовать первичный реципиент вновь создаваемых банком денег.

Предполагается, что эти деньги, создаваемые «из воздуха», будут использованы для обмена на товары и услуги, т.е. начнётся обмен, в ходе которого ничто будет обмениваться на что-то. Такой обмен равносителен перемещению реального благосостояния из производительной сферы в непроизводительную, имитирующую экономическое процветание. В ходе этого процесса в распоряжении истинных производителей богатства остаётся меньшее количество ресурсов, что, в свою очередь, ослабляет их способность содействовать экономическому росту.

Когда банки начинают сокращать предложение кредита «из воздуха», этот процесс псевдообмена замедляется, что, в свою очередь, размывает фундамент различных видов обманной деятельности, возникающей на фоне предшествующей «дутой» кредитной экспансии; начинается этап экономического краха.

Таким образом, можно сделать вывод, что именно «дутая» кредитная экспансия, не учитывающая состояния общего спроса на деньги, приводит в действие механизм делового цикла, начинающегося бумом и заканчивающегося крахом. Опять же, независимо от того, увеличивается ли или падает общий спрос, – в действительности значение имеет только то, что в ходе транзакций индивиды используют деньги. Как мы уже увидели, «дутые» деньги, будучи введены в процесс обмена, закладывают основу для запуска механизма цикла.

Вопреки концепции Селгина и Уайта, мы можем заключить, что связывать возникновение цикла со стимулированием увеличения общего спроса на деньги не является ошибочным, но необходимо уточнить, что в действительности именно его увеличение с помощью «дутых» денег провоцирует цикл.

Служит ли увеличение массы товарных денег относительно спроса причиной возникновения цикла?

Появление денег сделало возможным развитие специализации и позволило людям включиться в процесс торговли в гораздо большем масштабе, нежели это допускала бартерная экономика.

На ранних стадиях развития денег они были представлены обычным товаром, необходимым людям в силу того, что он приносил им некую ощутимую пользу,

помогая поддерживать жизнедеятельность и здоровье. Иными словами, люди уже тогда приписывали этой вещи некоторую значимость. Наряду с извлекаемой из данной вещи пользой, люди также обнаружили, что этот товар, назовём его X, обладает некими другими свойствами, в силу которых он характеризуется большей степенью «товарности», чем прочие товары. К примеру, товар X одновременно и долговечный, и портативный. Множество производителей скоропортящихся товаров обнаружили, что им выгодно обменивать свою продукцию на товар X, а затем использовать товар X для обмена на другие товары.

Будет ли увеличение предложения товара X, вызванное увеличением спроса на него, препятствовать формированию реального благосостояния? Ответ отрицательный. Поскольку X является товаром, предполагается, что люди приписывают ему некоторую значимость на основании извлекаемой из него выгоды. Так что производители этого товара выигрывают больше, чем другие, вследствие того, что товар X также востребован в качестве средства, опосредующего обмен, подобно ситуации с любым другим товаром, спрос на который резко возрастает.

Теперь, если бы вдруг предложение товара X резко возросло, превысив величину спроса, люди обнаружили бы, что его покупательная способность снизилась, что, в свою очередь, уменьшило бы степень его товарности. Если бы такая ситуация продолжалась, спрос на товар X как на средство, опосредующее обмен, снизился бы, и люди прибегли бы к услугам нового товара в качестве посредника обмена. Утратив привлекательность в качестве посредника обмена, оно продолжает оставаться объектом спроса уже исходя из своих прочих характеристик. Однако всё это не спровоцирует запуска угрожающего механизма делового цикла.

Далее, выпуск бумажных денег, полностью подлежащих обмену на товар X, целиком согласуется с нашими рассуждениями. Бумажные деньги следует рассматривать как право требования или квитанцию на товар X. Так, всякий раз когда такой документ обменивается на товары или услуги, продавец этих товаров запрашивает «право требования» на X, тогда как продавец «права требования» запрашивает товары и услуги. Отметим, что в процессе обмена происходит торговля вещами, обладающими полезностью.

Однако всё происходит по-другому, когда банк печатает сертификат, который не обеспечен товаром X, а затем ссужает его некоторому индивиду. В данном случае мы сталкиваемся с правом требования денег, созданных «из воздуха». Отметим, что в случае полной обеспеченности сертификата имеет место обмен обладающими полезностью благами, т.е. нечто полезное отдаётся взамен другой полезной вещи. В случае же необеспеченного сертификата ситуация такова, что этот сертификат, будучи использован в процессе обмена, символизирует обмен, результате которого ничто отдаётся за нечто полезное. Выше мы показали, что как раз такой обмен приводит в движение опасный механизм делового цикла.

Итак, мы можем сделать вывод, что, в противоположность «дутым» деньгам, избираемые рынком деньги никогда не принесут людям вреда и не спровоцируют развитие цикла по схеме «бум – крах». Увеличение предложения полностью обеспеченных товарами денег по сравнению со спросом приведёт лишь к падению покупательной способности денег, не провоцируя нарушений в рациональности использования ресурсов и развития цикла. Опять же, увеличение избыточного предложения истинных денег не ведёт к развитию обмена

чего-то на ничто. (По-прежнему происходящий акт обмена предполагает обмен неких обладающих полезностью вещей на другие полезные вещи). Кроме того, вопреки мнению Селгина и Уайта, при исследовании делового цикла, разумеется, имеет значение, полностью ли новые деньги обеспечены золотом или нет.

Селгин также утверждает, что частичное банковское резервирование (создание «дутых» денег) содействовало индустриализации развитых стран: «Согласно многим учёным, включая Адама Смита, индустриализация Запада и других развитых стран решающим образом зависело от денежных средств (*funds* – прим. пер.), пускаемых в обращение банками частичного резервирования. Неудачи других стран в сфере индустриализации в значительной мере были обусловлены репрессивным характером их финансового законодательства, в том числе законов (обычно направленных на повышение прибыли центральных банков), вынуждающих банки поддерживать необоснованно высокую норму резервирования» [3].

Но эти рассуждения теряют особый смысл ввиду понимания того, что в действительности подрыву формирования реального благосостояния и запуску механизма деловых циклов способствует частичное банковское резервирование (создание «дутых» денег). В конце концов, если бы частичное банковское резервирование являлось важным источником богатства, то мировая бедность давным-давно была бы устранена.

По-видимому, Селгин путает «денежные средства» (*funds* – прим. пер.) и «деньги». Именно увеличение фонда реальных сбережений делает возможным увеличение реального благосостояния, и именно реальные сбережения являются источником создания различных капитальных благ, т.е. оборудования и инструментов. Одним словом, реальные сбережения являются опорой множества индивидов, вовлечённых в различные стадии производства. Задача денег во всех этих процессах – выступать в качестве средства, опосредующего обмен: они дают индивидам возможность обмениваться товарами и услугами.

Вследствие увеличения предложения денег их польза не возрастает, а, напротив, снижается. В конце концов, когда спрос населения на деньги повышается, это означает, что они хотят владеть большей покупательной способностью, а не большим количеством денег как таковых: именно увеличение покупательной способности денег повышает степень «рыночности» товаров и услуг. Увеличение же предложения денег лишь препятствует росту покупательной способности денег.

Согласно Мизесу, «Польза денег обусловлена величиной их покупательной способности. Никто не стремится иметь какое-то количество кусочков денег или какой-то их вес; все стремятся иметь определённую величину покупательной способности» [1, р. 421].

Заключение

Итак, вопреки мнению Селгина и Уайта, в условиях золотого стандарта частичное банковское резервирование всегда будет создавать платформу для развития деловых циклов по схеме «бум–крах». Главная проблема в аналитической концепции Селгина и Уайта – то, что они рассматривали спрос на деньги с позиций макроуровня, а не индивидуальной перспективы. Одним словом, макроана-

лиз Селгина и Уайта вынудил их пренебречь нерациональным использованием ресурсов, порождаемым необеспеченной (золотом) кредитной экспансией.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Mises L., von.* Human action. Chicago: Contemporary Books, 1966. (Русский перевод Мизес Л. Человеческая деятельность. М.: Экономика, 2000).
2. *Rothbard M.N.* The case for a 100 percent gold dollar. Cobden Press, 1984.
3. *Selgin G.* Should we let banks create money? // The Independent Review. 2000. Summer.
4. *Selgin G., White L.* In defense of fiduciary media; or, We are not devolutionists, we are Misesians! // Review of Austrian Economics. 1996. № 9.

СОСТОЯНИЕ ТРАНСМИССИОННОГО МЕХАНИЗМА КАК ФАКТОР ГОТОВНОСТИ К ПЕРЕХОДУ К ПОЛИТИКЕ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ

Р.М. НУРЕЕВ,

*доктор экономических наук, профессор, ординарный профессор ГУ – ВШЭ,
зав. каф. национальной экономики РГЭА им. Г.В. Плеханова*

М.Ю. САПЬЯН,

главный экономист, ЦБ РФ, г. Москва

В последние годы наиболее дискутируемым в экономической среде вопросом стал вопрос об уровне инфляции и перспективах ее снижения. Насколько Россия готова к переходу к политике таргетирования инфляции?

Мировая практика применения режима инфляционного таргетирования свидетельствует, что необходимо выполнение базовых двух постулатов [4, с. 19–38]:

1. Уровень инфляции – приоритетная цель денежно-кредитной политики.
2. Прозрачность проводимой денежно-кредитной политики и доверие к ней экономических агентов.

Прозрачность проводимой денежно-кредитной политики позволяет минимизировать издержки центрального банка при проведении политики инфляционного таргетирования. Так как инфляция достаточно инерционна, то объявление центральным банком основных направлений денежно-кредитной политики, разъяснение причин реализации тех или иных мер, а также публикация прогнозов и планов действий на среднесрочную перспективу будут способствовать стабилизации инфляционных ожиданий и повышению доверия экономических агентов. Доверие к центральному банку является залогом успешного применения политики по таргетированию инфляции.

Однако выполнение данных базовых постулатов не является достаточным условием для практической реализации политики инфляционного таргетирования.

Для того, чтобы приступить к реализации политики инфляционного таргетирования необходимо выполнение следующих условий [6].

Во-первых, в экономике должно отсутствовать доминирование бюджетно-налоговой политики над денежно-кредитной политикой. Это означает, что возможность кредитования правительства центральным банком должна быть сильно ограничена. То есть центральный банк должен быть независим в реализации денежно-кредитной политики, выборе целей и инструментов.

Во-вторых, бюджетно-налоговая политика и управление государственным долгом должны быть скоординированы для обеспечения выполнения поставленной цели по инфляции.

В-третьих, позиции центрального банка должны быть достаточно сильны, чтобы обеспечить приоритетность выполнения цели по инфляции. Центральный банк не должен возлагать на себе обязательства по таргетированию других показателей, таких, например, как номинальный обменный курс, поддержание темпов экономического роста. Валютная политика не должна противоречить принципам политики инфляционного таргетирования, а все действия центрального банка на валютном рынке должны сводиться к сглаживанию эффектов временных шоков. Оптимальным режимом для инфляционного таргетирования является режим плавающего валютного курса. Это подтверждается работами А. Вдовиченко [2], Д. Лакстона и Н. Батини [5].

В-четвертых, в экономике должна обеспечиваться финансовая стабильность. Политика центрального банка должна быть сконцентрирована на выполнение поставленной приоритетной задачи по контролю над инфляцией. Отвлечение внимания центрального банка на спасение проблемных банков не способствует эффективному контролю над инфляцией, что отчетливо подтверждается августовскими событиями на мировом финансовом рынке. Крупномасштабное кредитование кредитных организаций, испытывающих проблемы с ликвидностью из-за неэффективной диверсификации активов, создает предпосылки для ослабления контроля над инфляцией.

В-пятых, в экономике должен эффективно функционировать финансовый рынок, развита его инфраструктура. Это необходимо для успешной реализации инструментального комплекса центрального банка.

Также, при принятии решения о необходимости перехода к таргетированию инфляции центральным банком и правительством должна приниматься во внимание система существующих регулируемых цен, поведение которых подчиняется особым закономерностям, чтобы нивелировать влияние изменения относительных цен в экономике на инфляцию [4, с. 23].

Основным же фактором для успешной реализации политики по таргетированию инфляции является наличие у центрального банка четкой картины, как функционирует экономика, применение какого инструментария наиболее целесообразно в той или иной ситуации, с каким лагом меры принимаемые им отражаются на экономике государства и насколько эффективна проводимая им денежно-кредитная политика. Ответы на эти вопросы можно получить, изучив структуры и оценив эффективность трансмиссионного механизма.

Переход к режиму инфляционного таргетирования более чем 20 стран предопределил рост внимания экономистов к проблематике трансмиссионного механизма.

Интеграция экономики России в мировую финансовую систему заставляет нас более внимательно отнестись к происходящим в стране экономическим процессам.

В последнее время наиболее остро встает вопрос выявления возможностей оценки эффективности денежно-кредитной политики, проводимой центральным банком, а также влияния мер денежно-кредитной политики на экономическую активность. С этой точки зрения важно определение степени работоспособности трансмиссионного механизма, понимаемого как воздействие мер, предпринимаемых центральными банками в области денежно-кредитной и валютной политики, на экономическую активность, накопление, потребление,

инфляционные процессы. В разных странах экономисты при оценке трансмиссионного механизма делают акцент на определенных его каналах (например, стоимости активов или процентной ставки). Традиционно при оценке трансмиссионного механизма происходит акцентирование на определенных каналах. В России для денежно-кредитной политики наибольшую значимость имеют каналы валютного курса, процентной ставки, и объемный кредитный канал.

Базируясь на принципах функционирования механизма денежной трансмиссии, изложенных Ф.Мишкиным [8] (F. Mishkin) и общей схеме механизма, представленной на рис. 1, рассмотрим какова структура трансмиссионного механизма в России.

Как видно из рис.1, воздействие денежно-кредитной и валютной политики на объем выпуска и инфляцию, осуществляется через канал обменного курса, канал процентной ставки, объемный кредитный канал и канал оценки активов. Рассмотрим их более подробно.

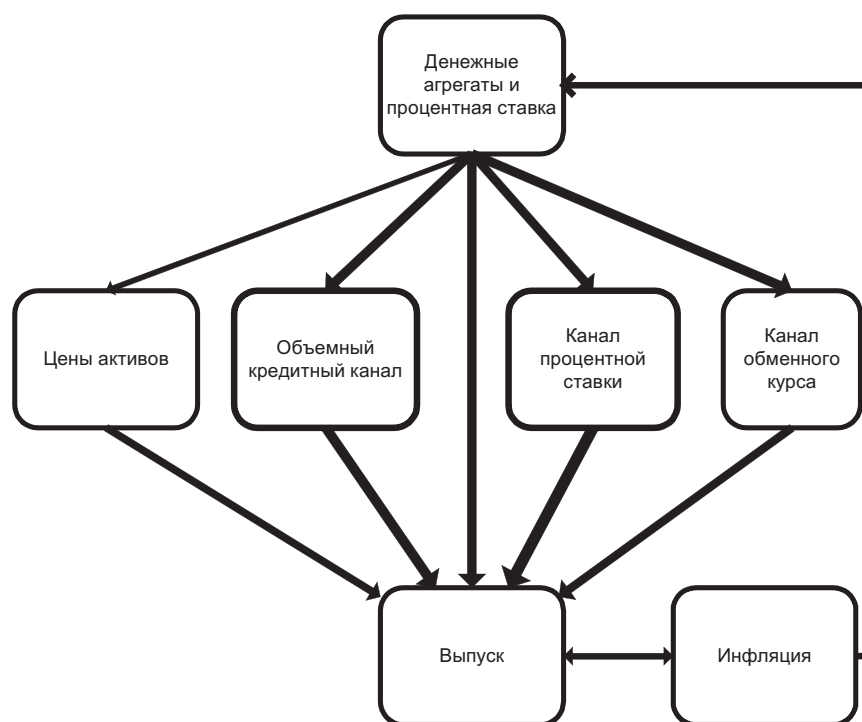


Рис. 1. Общая схема трансмиссионного механизма

Канал обменного курса, как уже было сказано ранее, отражает воздействие денежно-кредитной политики и валютной политики на совокупный спрос и производство через изменение курса национальной валюты, т.е. данный канал показывает чувствительность внутренних цен к изменениям валютного курса.

Схематично механизм трансмиссии посредством валютного курса можно представить следующим образом [9, p. 11-26]:

$$M \uparrow \rightarrow Ir \downarrow \rightarrow E \downarrow \rightarrow NX \uparrow \rightarrow Y \uparrow,$$

где M – экспансионистская монетарная политика; Ir – понижение внутренних реальных процентных ставок; E – обесценение вкладов в национальной валюте и

национальной валюты, NX – удешевление национальных товаров по сравнению с импортными, увеличение чистого экспорта.

На современном этапе схема действия канала обменного курса в России выглядит следующим образом. (рис. 2).

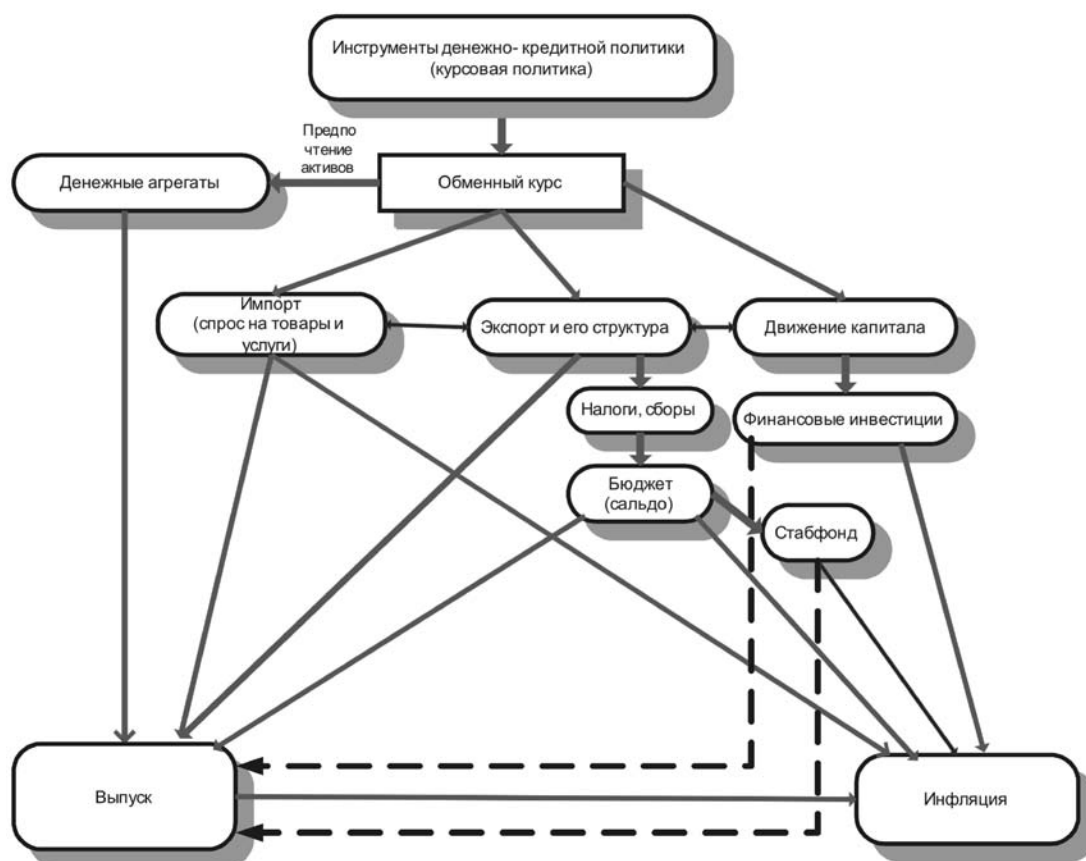


Рис. 2. Схема канала обменного курса в России

Проводимая курсовая политика Центрального банка оказывает воздействие на уровень обменного курса. Изменения обменного курса оказывают влияние на объем вложений денежных средств в иностранную и национальную валюту.

Ожидания экономических агентов относительно динамики обменного курса во-первых, изменяют соотношение цен на отечественные и импортные товары, что будет оказывать воздействие на изменение структуры импорта и экспорта. Динамика валютного курса также будет оказывать воздействие на объем экспортной валютной выручки.

Доминирование сырьевой компоненты в структуре российского экспорта оказывает доминирующее воздействие на объем стабилизационного фонда. Стабилизационный фонд, с одной стороны, как антиинфляционная мера должен способствовать снижению инфляции, а с другой стороны отвлекая ресурсы из реального сектора, оказывает сдерживающее воздействие на динамику выпуска.

Также динамика валютного курса оказывает воздействие на движение капитала, которое в свою очередь воздействует на величину финансовых инвестиций. Структура финансовых инвестиций может способствовать как росту выпуска (прямые инвестиции), так и способствовать росту инфляции (портфельные

краткосрочные инвестиции). Однако значительный приток средств создает дополнительную угрозу для контроля над инфляцией, несмотря на то, что функционирует стабилизационный фонд. Имеющаяся статистика указывает, что степень переноса валютного курса в индекс потребительских цен в течении месяца составляет порядка 50% [7].

За период с 2004 по 2006 г.г., по сравнению с 2000-2003 г.г., увеличилось влияние реального обменного курса на объем выпуска. Укрепление курса национальной валюты способствовало снижению уровня инфляционных ожиданий, повышению привлекательности рублевых депозитов и замедление темпов роста объемов депозитов в иностранной валюте.

В том случае, когда экономические агенты предпочитают размещать активы в национальной валюте, определяющим фактором эффективности размещения средств является процентная ставка.

Рассмотрим механизм канала процентной ставки. Схематично данный канал можно представить следующим образом [9, р. 11-26]:

$$M \uparrow \rightarrow i \downarrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow Y \uparrow,$$

где M – экспансионистская монетарная политика; i – снижение процентных ставок; I – рост инвестиций в экономику; Y – увеличение совокупного спроса и производства.

На современном этапе схема действия канала процентной ставки в России с учетом инфраструктуры финансового рынка выглядит следующим образом. (рис. 3).

Применение инструментов денежно-кредитной политики оказывает влияние на уровень ликвидности банковской системы и на процентные ставки, по которым коммерческие банки привлекают средства в виде кредитов, ломбардных аукционов, операций прямого РЕПО у Центрального банка и размещают на депозитах в Центральном банке. Избыточный уровень ликвидности банковской системы, наблюдаемый в последние несколько лет, искажает или гасит сигналы процентной политики Центрального банка, принижает роль его системы рефинансирования и, соответственно, роль процентных ставок в качестве сигнальных для рыночных кредитно-ссудных операций.

Ставка рефинансирования Банка России в современном виде не имеет аналогов в мировой практике и по существу выполняемых ею функций не соответствует своему названию. Утратив с января 1995 г. свою роль кредитной ставки Центрального банка, она приобрела новое качество: стала сигнальной для финансового рынка, т.е. индикатором степени жесткости денежно-кредитной политики Банка России. В то же время она служит базой для расчета штрафных процентов по другим видам кредитования, а также во внебанковской сфере (штрафные санкции по налогам и др.). При фактическом отсутствии кредитования по ставке рефинансирования она продолжает выполнять роль важного индикатора для коммерческих банков при установлении процентных ставок по вкладам физических лиц [3].

С другой стороны, в условиях избыточной ликвидности коммерческие банки более активно начинают проводить операции на фондовом рынке.

Увеличение объемов операций на фондовом рынке стимулирует рост котировок акций, увеличивая тем самым капитализацию рынка, и способствует увеличению ВВП.

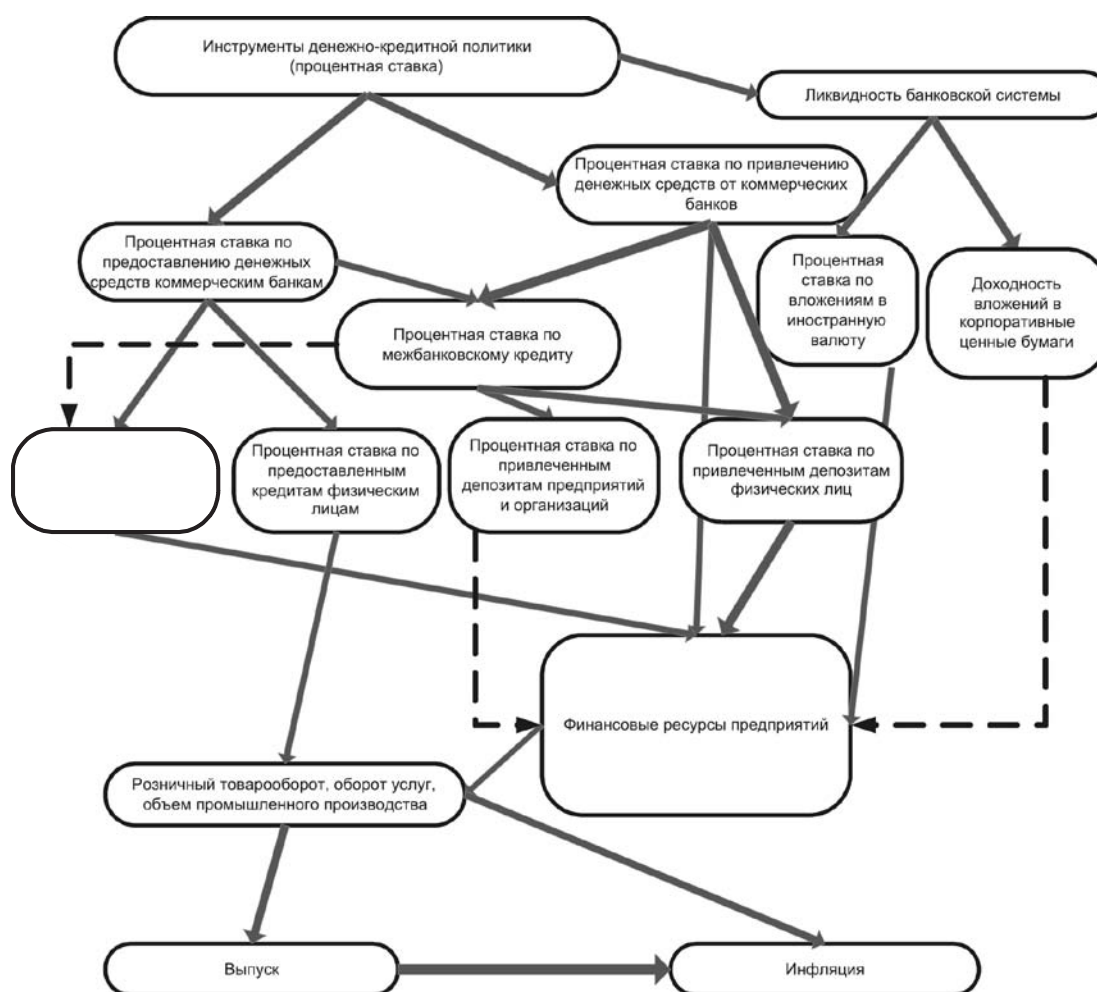


Рис. 3. Схема функционирования канала процентной ставки в России

Изменение уровня ставок по размещению и привлечению средств коммерческими банками у Центрального банка, стимулирует коммерческие банки производить пересмотр процентных ставок как по межбанковским кредитам, так и по депозитно-кредитным операциям с предприятиями и организациями, а также с физическими лицами.

Проводя политику пересмотра процентных ставок, коммерческие банки могут регулировать приток/отток денежных средств в реальный сектор, тем самым оказывать влияние на совокупный выпуск и уровень инфляции.

Масштабное перераспределение ресурсов в экономике возможно при функционирующем объемном кредитном канале.

Следует отметить, что каналы процентной ставки и объемный кредитный канал являются тесно взаимосвязанными. В то же время в рамках объемного канала Центральный банк имеет больше возможностей для воздействия на инфляцию и экономический рост, так как помимо воздействия через процентную ставку оказывается влияние через объем предоставляемых коммерческим банкам денежных средств.

Общую схему кредитного канала можно представить следующим образом: [9, р. 11-26]

$$M \uparrow \rightarrow L \uparrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow Y \uparrow,$$

где M – экспансионистская монетарная политика; L – объем кредитных ресурсов банков; I – инвестиции и потребительские расходы; Y – совокупный спрос и производство.

На рисунке 4 представлена структура объемного канала в России.

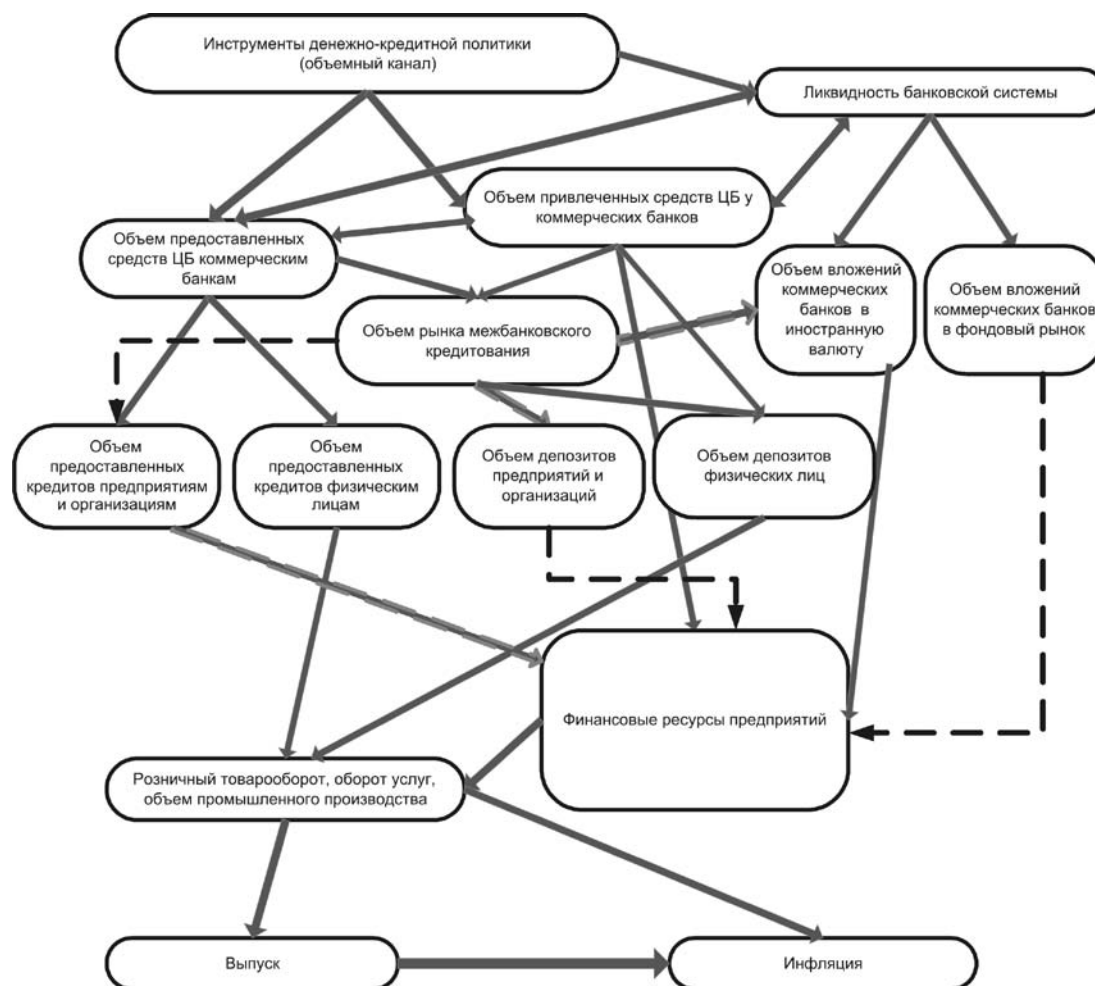


Рис. 4. Структура объемного кредитного канала в России

Благодаря эффективно функционирующему каналу обменного курса и благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре, в экономику обеспечивается значительный приток денежных средств, что в определенной мере способствует увеличению доступности денежных средств для экономических агентов и снижению уровня процентных ставок.

В тоже время функционирование объемного кредитного канала в полной мере затруднено. Коммерческие банки ограничены в возможности кредитования реального сектора, поскольку реальный сектор заинтересован в привлечении долгосрочных кредитов, а ресурсная база состоит в основном из краткосрочных депозитов.

Наличие практики, когда срочный депозит может быть истребован клиентом банка практически в любой момент, существенно ограничивает возможности коммерческого банка в выдаче долгосрочного кредита.

В настоящее время большая часть привлеченных депозитов и размещенных кредитов приходится на сроки, не превышающие одного года.

Проведенный анализ рынка кредитования физических лиц, предприятий и организаций позволяет сделать следующие выводы.

Юридические лица, испытывающие потребность в заемных средствах, в большей степени ориентируются на рынок облигаций, чем на рынок банковского кредитования. Этому способствует существенный разрыв процентных ставок по облигационным займам и банковским кредитам. Также наблюдается высокий уровень маржи между депозитными и кредитными процентными ставками. Это свидетельствует о том, что коммерческие банки не рассматривают рынок корпоративного кредитования как основной вид своей деятельности, так как кредитование юридических лиц сопряжено с высоким уровнем риска. В последнее время наблюдается увеличение объема кредитования физических лиц. Однако доля кредитов, предоставленных физическим лицам, не превышает 30% [1] от общего объема выданных кредитов. Это объясняется тем, что кредитование физических лиц является высокорискованным направлением деятельности коммерческих банков, поскольку в подавляющем большинстве население имеет недостаточно высокие доходы и обладает по сравнению с другими категориями заемщиков меньшим имуществом, которое может быть принято в качестве залога, что в совокупности увеличивает риск невозврата кредита.

Основным источником получения прибыли для кредитных организаций в настоящий момент являются операции на рынке ценных бумаг.

В России функционирование трех базовых каналов механизма денежной трансмиссии создает условия для развития канала оценки активов. Однако, масштаб рынка корпоративных ценных бумаг в настоящее время не очень большой, что затрудняет полноценное функционирование механизма денежной трансмиссии.

Указанные выше проблемные участки в работе механизма денежной трансмиссии позволяют нам определить необходимые условия, которые могут повысить эффективность проводимой денежно-кредитной политики.

Увеличение степени интегрированности в мировую систему хозяйства, переориентирование с экспорта энергоносителей на экспорт готовой продукции, переход от управляемого плавающего валютного курса к плавающему валютному курсу позволят повысить эффективность механизма денежной трансмиссии.

Проведенный анализ эффективности трансмиссионного механизма в России позволяет утверждать, что поспешный переход к режиму инфляционного таргетирования в условиях, когда сильны инфляционные ожидания, постоянно происходят структурные изменения относительных цен вследствие роста тарифов естественных монополий, и практикуется неравномерное расходование бюджетных средств преждевременен.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюллетень банковской статистики. 2007. № 7.
2. Вдовиченко А. Инфляция или укрепление рубля: какое из зол меньше // Банковское дело. 2003. № 5.

3. *Крючкова И.П., Сапьян М.Ю.* Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики и особенности его функционирования о российской экономике // Банковское дело. 2003. № 9.
4. *Уюкаев А., Замулин О., Куликов М.* Предпосылки и последствия внедрения таргетирования инфляции в России // Экономическая политика. 2006. № 12.
5. *Batini N., Laxton D.* Under what conditions can inflation targeting be adopted? The experience of emerging markets? IMF manuscript.
6. *Carare A., Schaechter A., Stone M., Zelmer M.* Establishing initial conditions in support of inflation targeting, IMF Working Paper WP/02/102/2002.
7. *Korhonen I., Wachtel P.* A note on exchange rate pass-through in CIS countries The Bank of Finland Institute for Economies in Transition (BOFIT) Discussion papers. 2005. №2.
8. *Mishkin, Frederic S.* The channels of monetary transmission: lessons for monetary policy // NBER Working papers, N 5464, 1996.
9. *Taylor, J.B.* The Monetary Transmission Mechanism: An Empirical Framework // Journal of Economic Perspectives 9(4), (1995), Fall.

РОССИЯ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ ТРАНСФОРМАЦИЙ: КОНТЕКСТЫ И АЛЬТЕРНАТИВЫ¹

А.В. БУЗГАЛИН,

*доктор экономических наук, профессор МГУ
им. М.В. Ломоносова*

XX век стал эпохой сразу нескольких глобальных переломов. Первый – «социалистический эксперимент» – на первый взгляд закончился возвратом в исходную точку. Второй – научно-технический – разворачивается вот уже более ста лет, но при этом регулярно меняет направления и тренды. Третий – культурно-цивилизационный – как был, так и остается под вопросом.

Для нашего Отечества ситуация еще более проблемна. Позади – Российская империя и Советский Союз плюс ужасы «шока без терапии». Впереди – надежды не столько на качественные изменения нашей роли страны с 67 местом в мире по индексу человеческого развития, сколько на стабильность.

Еще недавно задумываться над вопросами нового качества развития мира и нашей Родины в среде серьезных интеллектуалов России считалось неприличным романтизмом. Но ситуация изменилась. И серьезный разговор о том, кто, куда и как эволюционирует в современном мире, каковы при этом раскладе сценарии возможного развития России и может ли интеллигенция повлиять на выбор тренда стали нас всерьез волновать. Хочется почувствовать свою сопричастность к тому, что делается в мире и в стране. Хотя бы интеллектуальную. А может быть и не только...

1. XXI век: под покровом постиндустриальных, информационных и т.п. «обществ» рождается качественно новый мир со-творчества

О глобальных, качественных изменениях мира, вызванных технологическими сдвигами последних десятилетий, написаны сотни книг. Более полувека назад интеллектуалы открыли научно-техническую революцию. Даниэль Бэлл более 40 лет назад назвал эти трансформации постиндустриальными, а возникающую систему – «обществом услуг». Элвин Тофлер чуть позже – «третьей волной». Мануэль Кастельс и К° – информационным обществом. Есть еще и «посткапитализм», и «общество знаний», и «человеческая революция» и много чего другого. Повторять основные моменты этих работ – занятие скучное и ненужное: большинство их и так хорошо знает. Поэтому напомним лишь самое главное.

Творческая деятельность создает не просто информацию или новшество. Она, во-первых, создает культурную ценность, которая в пределе бесконечно остается востребованной человечеством (как правила арифметики или поэмы Гомера). И это культурное благо неограниченно для использования. Это такой «пирог», ко-

¹ Статья подготовлена при поддержке Российского Фонда фундаментальных исследований.

© Бузгалин А.В., 2008

торый становится тем больше, чем больше едоков его поглощают (например, Чайковский приходит и «съедает» испеченный Пушкиным «пирог» – поэму «Евгений Онегин» – в результате чего появляется два пирога: опера и поэма). Поэтому в принципе, в мире культурных ценностей становится возможна (а на мой взгляд и необходима) всеобщая собственность, собственность каждого на все. Это уже формула восходящая к идее всеобщего труда у К. Маркса, работам отечественных философов-шестидесятников (Э. Ильенков, Г. Батищев, Н. Злобин, В. Келле, В. Науменко и мн. др.) и часто ныне воспроизводится В. Межуевым.

Смысл этой формулы на первый взгляд прост: каждый из нас потенциально является собственником всего культурного богатства человечества – любых научных знаний и произведений искусства... Дело за малым: способностью «съесть» этот пирог, способностью освоить, распределить это богатство. Перед каждым из нас открыты богатства Ленинки, ценность которых несоизмерима с самым дорогим автомобилем, перед каждым из нас открыт Эрмитаж, по сравнению с которым любая вилла любого олигарха – сарай...

Во-вторых, она создает новое качество ее субъекта – человека знающего, человека любящего, человека-способного-чувствовать-красоту. Самое смешное, что *это результат, который нельзя ни купить, ни украсть... Его можно только со-творить*.

В-третьих, творчество есть всегда еще и процесс общения. Того, что Михаил Бахтин назвал субъект-субъектным отношением, диалогом. И в нем то же нет места отчуждению: способность слышать другого (будь то учитель или ученик, дирижер или один из музыкантов оркестра, автор написанной тысячу лет назад книги или коллега по лаборатории) не продается, не покупается, не поддается насилию. Можно перекупить учителя или музыканта, но нельзя купить способность к диалогу с тем или другим.

Подытожим: в новом обществе основными сферами развития (и, как следствия, прогресса производительности, эффективности, качества роста и жизни) становятся новые отрасли широкомасштабного «производства» главного ресурса новой экономики – не денег, не машин и даже не информации, а «человеческих качеств» – новаторских способностей и способностей к неотчужденному диалогу и кооперации с другими людьми и подлинной культурой (а не только «знаниями»). Именно такие люди (о них писали многие А. Печчеи, Э. Фромм, Ж.-П. Сартр) – свободные, творчески развивающиеся, выбирающие «быть», а не «иметь» создают и «информацию», и *know how*, и все другие высокоценные блага неоекономики.

Отсюда органично вытекает следствие – основными «отраслями» ближайшего будущего становятся воспитание и образование (непосредственное «производство» человеческих качеств как «I подразделение» постиндустриального общества), а так же наука, искусство, высокотехнологичное производство и социальное новаторство (сферы реализации человеческих качеств, II подразделение постиндустриального общества). Добавив к этому охрану и воспроизводство экологически чистых территорий мы получим эскиз структуры передовых секторов российской экономики будущего.

И, пожалуйста, читатель, не задавайте вопрос: «А что будут есть и что носить граждане такого общества?» – задумавшись хоть на минуту, Вы легко найдете на него ответ.

Тысяча ученых, подняв хотя бы вдвое урожайность сельскохозяйственных культур, могут тем самым заменить миллионы крестьян, талантливый технолог и управленец могут сэкономить труд десятков тысяч рабочих... То, что *тысячи*

занятых в сфере высоких технологий высвобождают труд миллионов, занятых в индустриальном производстве (не говоря уже о ручном труде) хорошо известно. Что же касается «лишних» работников, высвобождаемых в этом процессе, то в постиндустриальном обществе существует круг сфер деятельности, где постоянно требуется дополнительная рабочая сила – учителя, «садовники» (люди, воссоздающие природу), социальные работники и т.п. могут и должны составлять большую часть занятых в обществе эпохи «человеческой революции», подобно тому, как промышленные рабочие составляют большую часть занятых в индустриальном обществе.

Аграрное позволим себе историческую параллель: для решения проблемы достаточного производства сельскохозяйственной продукции в вечно голодном аграрном обществе феодальной эпохи (где 80% занятых составляло крестьянство) надо было... в несколько раз сократить численность населения, выращивающего зерно и пасущего скот и занять большую часть населения совершенно бесполезным (с точки зрения средневекового крестьянина) делом производства даже не сельхозинвентаря, а станков, оборудования и т.п. В результате уменьшившееся до 5–10% аграрное население оказалось способно производить в несколько раз больше сельскохозяйственной продукции, чем 80% в прежнюю эпоху. Не резонно ли предположить, что переход к постиндустриальному обществу требует такой же перегруппировки, в результате которой 10–20% занятых в материальном производстве (при 80% занятых в образовании как I подразделении неозкономики и науке, культуре и т.п. как II подразделении) будут создавать больше материальных благ, чем составлявший ранее большинство населения промышленный пролетариат?

Вот такой вот необычный мир открывается перед человечеством. Раньше этот мир был уделом избранных. В новом веке он может и в принципе должен стать миром большинства, в пределе – каждого. Впрочем, здесь начинаются многочисленные дебаты.

2. Будущее: 20% интеллектуальной элиты и 80% ненужных людей?

Начнем с наиболее фундаментального вопроса: *а действительно ли человечество движется к постиндустриальному (информационному...) обществу?* Ответов здесь как минимум два.

Оптимисты, естественно, говорят «да» и указывают на сокращение доли материального производства в развитых странах, на растущие как снежный ком объемы продаж компьютеров, масс-медийных продуктов и патентов, а так же число пользователей Интернета и мобильных телефонов. Естественники вспоминают еще и о микробиологии и нанотехнологиях. Бизнесмены – о сетевом бизнесе и креативных корпорациях и т.п. И все они делают вывод, что мир вступает в новое – информационное (постиндустриальное...) общество. На Западе к кругу таких оптимистов принадлежит прежде всего Элвин Тоффлер. У нас оптимисты более осторожны и избирательны. Типичный пример – Владислав Иноземцев, обещающий постиндустриальные блага только Европе. Ну может быть и еще кое-кому, кто сумеет к ним присоединиться.

Пессимисты указывают на то, что большая часть мира как жила, так и живет в индустриальной эре (а около миллиарда жителей – в доиндустриальной). Что в даже в первом мире сфера услуг – это преимущественно труд уборщиков, подавальщиков, кассиров и т.п. работников «высокоинтеллектуальных» специальностей. Что

большинство молодых пользователей компьютеров используют их как пишущую машинку и книжный шкаф – в лучшем случае, как развлечение со стрелялками – в худшем. Что для большинства пользователей Интернет – средство покопаться в неприличных сайтах, посплетничать в ЖЖ, купить новые джинсы на 10% дешевле, чем в магазине... Есть и более фундаментальные аргументы, доказывающие, что никакого глобального перехода к новому качеству развития нет.

Кто прав? Берусь утверждать: и те, и другие. И не потому, что автор предлагает последовать постмодернистской методологии отказа от больших нарративов или хабермасовским интенциям интеллектуального бытия в мире коммуникаций и текстов, а не живых социально-политических проблем.

Правы и те, и другие, ибо они нащупывают (каждый по-своему) разные «детали» слона, бродя с завязанными глазами и принимая хобот за змею, ноги за колонны и и.п. Они отказываются от взгляда на проблему через призму исторически развивающихся, сложных, системных сдвигов: технологических, социально-экономических, политико-институциональных и культурных. Они ориентируются на «позитивную» фиксацию тех или иных реальных (но односторонних!) тенденций и не хотят видеть диалектики целого.

Прежде чем аргументировать свой вывод сформулирую еще один вопрос: *а прогрессом ли является признаваемое едва ли не всеми развитие новых технологий и институтов?*

Либералы-оптимисты опять отвечают «да» и тут они правы: для бизнеса, особенно финансовых институтов, ТНК и некоторых малых фирм «капитализм высоких технологий» стал золотым дном.

Гуманистически-настроенные интеллектуалы бьют тревогу, указывая на новые глобальные проблемы и, прежде всего, на то, что в новом постиндустриальном мире востребованными станут уже не две трети («средний класс»), а лишь четверть профессионалов высшего уровня. Остальные 80% граждан будут «опущены» в гетто до-постиндустриального бытия. «У них» об этом пишут все (в России принято ссылаться на ставшую особо модной последние годы Ханну Арендт), у нас – по преимуществу только некоторые философы, часто очень далекие друг от друга (Вадим Межуев, Валентина Федотова).

И опять же ответу парадоксом: правы и те, и другие. Почему? Да потому, что на протяжении последних десятилетий, действительно, разворачивается устойчивая тенденция возрастания роли Человека, его творческой деятельности и личностных качеств. Именно такая (творческая) деятельность именно такого (креативного, пишущегося с большой буквы) Человека создает новые технологии и новые ресурсы развития (информацию, знания). Она требует новых форм своей организации. Она обуславливает необходимость появления новых экономических и политических институтов. И эта тенденция проявляет себя уже более полувека. В энтузиазме наших родных королевых и макаренко. В действительном буме IT на Западе. В массовом социальном творчестве венесуэльской бедноты и респектабельных НПО Западной Европы.

Но! И вот здесь начинаются жесткие и провокационные тезисы автора.

Начнем с того, что *прогресс человеческих качеств и творчества идет крайне неравномерно во времени и в пространстве*. Периоды креативного бума – например, эпоха конца 50-х–60-х годов с ее колоссальными технологическими (космос, химия, микробиология, медицина...) и социальными (от хрущевской

«оттепели» и антиколониальных революций до торжества социал-демократической модели в Западной Европе) сдвигами – сменяются периодами застоя, а то и регресса.

Еще более очевиден тезис о пространственной неравномерности прогресса креативной деятельности. «Общество знаний», творческого труда, а не компьютерных игрушек, развивается чрезвычайно неравномерно, концентрируясь даже не в отдельных странах, а отдельных сетях, контролируемых глобальными игроками. Основная же часть жителей Земли находится в гетто отсталости и при сохранении нынешней модели глобализации будет все дальше отдаляться от мира креатосферы. Лишь крайне ограниченный круг людей из этого гетто имеет шанс вырваться в новый мир.

Между тем природа творчества состоит в том (и это доказано советской школой философов и психологов – Леонтьевым, Выготским, Ильенковым), что способностью к нему обладает любой ребенок в любой семье – богатого и бедного, жителя Кембриджа и Урюпинска. Но если способностью к творческой деятельности в потенции обладает каждый, то перед нами встает новый круг проблем: *найдется ли для всех творческая работа?* Кто в этом случае будет растить хлеб и производить машины? И почему же тогда не самые глупые интеллектуалы так тревожатся о судьбах 80% жителей Земли, которых в будущем ждет роль обитателей гетто отсталости?

3. Развитие нового мира: потенции и тулики

И здесь опять последует жесткий тезис: *поле творческой деятельности уже не одно десятилетие принципиально широко и открыто для большинства.* Только надо хотя бы на минуту задуматься и понять, что наиболее востребованная и в высшей мере креативная деятельность – это прежде всего труд воспитателя детского сада и школьного учителя, медицинского работника и тренера-физкультурника (я нарочито использовал термин советской поры с акцентом на культуре физического бытия человека, а не бизнесе в сфере профессионального спорта), рекреатора природы и общества («садовники» и социальные работники), инженера и квалифицированного рабочего, художника (причем не только профессионального) и ученого...

В сегодняшнем мире «рыночного фундаментализма» (Дж. Сорос) и глобальной гегемонии капитала творческий потенциал человека уходит преимущественно в иные сферы. Это финансы и другие виды посреднической деятельности (по оценкам неоинституционалистов в США транзакционные издержки давно превышают издержки производства). Масс-культура (где десятки высококреативных людей десятилетиями производят жвачку для обычного человека) и товары для «общества пресыщения». Военно-промышленный комплекс и другие силовые структуры (в США доля военных расходов ныне больше чем во времена холодной войны; в России численность занятых в многочисленных государственных и частных охранных структурах много выше, чем число нквдэшников во времена самого страшного сталинского террора)... В этих сферах, по преимуществу паразитических (их содействие прогрессу человеческих качеств не выше, чем у деятелей из КГБ или идеологического отдела ЦК КПСС), занято до половины наиболее квалифицированных работ-

ников развитых стран. И это при том, что в Западной Европе сегодня 2–3% населения вполне способны прокормить, а еще 15–20% снабдить оборудованием и машинами все население этих стран.

Вывод получается обескураживающим: *большая часть креативного потенциала человечества даже в наиболее развитых странах растрачивается по большому счету впустую. А то и во вред человеку и природе.* Более того, социально-экономическая система, утилизирующая этот потенциал в развитых странах, ведет в сторону от того, что необходимо Человеку и Природе.

Так складывается система, в которой есть два полюса: гетто пресыщения и гетто нищеты, а в середине более-менее сытое/голодное большинство. Это большинство мечтает попасть в первое гетто, страшится скатиться во второе и пребывает в состоянии воспроизводства обывательского стандарта. В лучшем случае (массовидный стандарт США) это частный домик, автомобиль и 2-х недельный отдых за границей. В худшем (массовидный стандарт России) – тесная квартирка, новый телевизор и обед в Макдональдсе по праздникам. Эта модель стратегически тупиковая.

Если оставить в стороне заглавные буквы и пафос, то тезис прозвучит не слишком ново: *можно и нужно искать альтернативы той модели развития креативного потенциала человека, которую реализуют страны «золотого миллиарда».*

Новым (да и то относительно) будет разве что несколько «пустяков».

Первый. Точное указание на то, что не надо делать. Для прогресса креативного потенциала не «элиты», а «рядовых» граждан неадекватно прогрессирующее развитие тех сфер, где не создаются ни культурные ценности, гармонично и всесторонне развивающие личность человека в диалоге с природой, ни материальные продукты, создающие предпосылки для такого развития и повышающие производительность общественного труда. Достаточно понятно, что ни «старый» СССР, ни «новые» страны «большой восьмерки» с этой задачей не справляются, а все остальные в основном копируют модель последних... В результате мир по преимуществу стремится создавать все больше предметов пресыщения, масс-культурных жвачек, вооружений, фиктивных виртуальных благ (Бодрийяр бы назвал их симулякрами, как бы благами).

Второй. Понимание того, что потенциальная альтернатива существует. Человечество может обеспечить интересной творческой деятельностью большинство своих членов притом, что квалифицированный репродуктивный труд меньшинства достаточен для обеспечения всех его членов необходимым количеством материальных благ. Вопрос только за одним: понять кто, как и что должен и может изменить в существующей системе, для того, чтобы начать продвижение по альтернативному пути. Кто, как и почему будет этому противиться и есть ли шансы на реализацию альтернатив. Неплохо бы к тому же еще и разобраться с тем, что из себя представляют эти альтернативы.

Здесь конечно же возникает целый сонм хорошо известных возражений:

Кто вы такие, чтобы указывать нам, куда идти? Не лучше ли последовать предостережениям Хайека и его российских последователей (от Е.Гайдара до А.Кара-Мурзы), бывших особенно ярыми в 90-е годы и не раз предупреждавших об угрозе «пагубной самонадеянности» тех, кто берет на себя ответственность за содействие прогрессу, которого, возможно, вообще нет... К этому можно добавить и давно известные возражения консерваторов всех мастей, предостерегающих от каких бы то ни было новых социальных экспериментов.

Последовательно реализованная линия таких интеллектуалов приводит к выводу, который более 15 лет назад сделал Ф.Фукуяма: история закончилась. Либеральный миропорядок forever. Всякий, кто с этим не согласен – враг цивилизации.

Я с этим не согласен. И не в силу сохраняющегося юношеского романтизма и веры в позитивную миссию «прогрессоров» (хотя я в свои 53 по-прежнему романтичен; кстати, замечу: банальность на тему о том, что тот, кто не был левым в молодости, не имеет сердца, а тот, кто не был правым в зрелости, не имеет ума, причисляют к сонму не-умных людей Сартра и Эйнштейна, Пикассо и Алферова...). Дело в том, что трагедии деятельности прогрессоров отнюдь не редко оказывались оптимистическими. Был ли «пагубно самонадеян» проведенный две тысячи назад «эксперимент», начатый проповедниками христианства? Был ли пагубным «эксперимент» Томаса Джефферсона и Джорджа Вашингтона или США было бы лучше и дальше оставаться колонией? Был ли реакционным призыв Вольтера к просвещению и демократии? А ведь для XVIII века его идеи были явным прогрессорством...

Конечно, исторические примеры – не доказательство. Но и газетная статья – не академический трактат. Поэтому ограничусь здесь только этими отсылками, доказывающими, что субъективное содействие интеллектуалов прогрессу может быть и позитивным. Суть моей позиции состоит не только в том, чтобы констатировать: прогресс креативности идет, хотя и нелинейно во времени и в пространстве. Она прежде всего в другом: мы, интеллигенция, можем и должны содействовать этому прогрессу, как минимум показывая гражданскому сообществу, какие формы организации экономики, общества, культуры продвигают нас вперед, а какие отбрасывают назад, доказывая свою правоту и неся ответственность за эту деятельность.

Постмодернистская методология деконструкции и самоустранения, породившая застоем конца XX века, в эпоху агрессивной имперской политики и активизма мирового Хама безнадежно устарела.

Вопрос, следовательно, не в принципиальной вредности «прогрессорства», а в том, какое это воздействие, в каком направлении и как оно осуществляется. Комментируя эти две последние темы обратимся к проблемам нашего Отечества.

4. Тупики «периферийной империйки» ²

Хорошо известно, что синоптики лишь предсказывают погоду, делают же ее совсем иные люди...

В отношении экспертов и аналитиков это утверждение верно в гораздо меньшей степени: наше сообщество, не имея решающего влияния на ход истории (его имеют лишь те массовые социальные силы, которые объективно и субъективно дозревают до того, чтобы оказаться в нужный день и в нужный час в необходимом месте, что и позволяет им «поймать в свои паруса ветер истории»), тем не менее способно оказывать немаловажное влияние (нет, не на президента, олигархов и прочую «элиту» – от нее, на самом деле мало что зависит) на обществен-

² В нижеследующих разделах предлагается обновленный и сокращенный вариант текста, опубликованного в журнале «Политический класс».

ное мнение. А общественное мнение («идеи») способно становиться материальной силой, когда оно соединяется с реальными социальными интересами нового субъекта исторического творчества («овладевает массами»).

Так какие же идеи «носятся в воздухе» в сегодняшней России, грозя завтра «овладеть массами»?

Новый государственный, державный, «имперский» проект – вот то новое откровение от... На самом деле ото всех: от Геннадия Зюганова, Игоря Шафаревича, Сергея Кара-Мурзы, Юрия Осипова, Игоря и даже Анатолия Чубайса вкупе с иными советниками высшей российской власти. Именно этот «проект» пытается навязать России новый тип формирующейся «элиты». Впрочем, эта «элита», пытающаяся выразить аморфное мычание обывателя, ничего другого, кроме повторения старой идеи стоящего над народом, всех подчиняющего, но и за все отвечающего державного вождя («держиморды»?) придумать и не могла.

Во-первых, потому, что неталантлива: разочаровавшись в «либеральном проекте», какие либо «новые» решения она может лишь позаимствовать из прошлого, в тысячу первый раз повторяя имперские потуги – на сей раз, как и следует из известного выражения, в виде фарса.

Во-вторых, потому что по природе своей ретроградна, консервативна и ищет будущее в прошлом (сие типично для добуржуазного «мировидения» вообще и российской феодально-имперской критики капитализма и неолиберализма – в частности).

В-третьих, – и это определяющий параметр – этот консервативный проект как нельзя лучше соответствует чаяниям основных пассивно-приспосабливающихся, но при этом вязко-мощных социальных сил современной России – обывательского большинства и серой исполнительской массы «элиты» (государственной и корпоративной бюрократии).

Наконец, «имперский проект» адекватен как современным общемировым тенденциям эволюции глобального капитала, так и все возрастающим тенденциям ностальгии по советской державе.

Проблема, однако, в том, что этот проект «почему-то» пока плохо работает и очень вяло претворяется в жизнь, не вызывая энтузиазма ни у «масс», ни у «элиты».

Коротко объяснить этот парадокс можно одной фразой: *«имперский проект» для России устарел, еще не воплотившись. Причин для этого несколько.*

Прежде всего, место действительной империи, способной оказывать решающее влияние на происходящие в мире геэкономические и геополитические процессы уже занято США и их ближайшими конкурентами. В рамках имперской логики у нашей Родины перспектив на лидерство нет.

Гораздо более важен, однако, другой аспект: так как имперско-державная модель по самому замыслу ее разработчиков является консервативным проектом, она не может стать основой стратегии опережающего развития, не может обеспечить модернизационного прорыва нашей страны в условиях перехода к глобальному постиндустриальному обществу – обществу, где ключом к прогрессу становится творческая деятельность Человека.

Последнее требует некоторого комментария. В большинстве своем сторонники державно-имперского проекта апеллируют к патриархально-консервативным тенденциям, а это означает ориентацию на аграрно-индустриальный уклад

и опору прежде всего на крестьянство и чиновничество. Эти сектора и слои, играющие наименее значимую роль в постиндустриальном обществе, не могут стать основными технологическими укладами и социальными силами модернизации. Не менее важно и то, что державный проект предполагает возрождение патерналистской модели управления обществом и экономикой, а это методы преимущественно государственно-бюрократические и опирающиеся на пассивное послушание народа, занимающего позицию любящего «сына» державной власти, а потому пассивного объекта ее управляющих воздействий.

Более того, патерналистский вариант управления в рамках державно-имперского проекта приведет к усилению и без того мощных тенденций личной зависимости работника от работодателя, развитию таких типичных и для царской империи, и для СССР форм подчинения человека, в которых соединены воедино силы бюрократии и капитала.

Наконец, в идейно-духовной сфере этот проект будет сопровождаться даже не манипулированием сознанием, а однозначным контролем за сознанием на основе сращивания все более алкаемой ныне «государственной идеологии» с все более превращающимся в государственную религию православием. *Такое державно-имперское консервативное соединение технологической патриархальности с государственно-патерналистским капитализмом находится в прямом противоречии с основой прогресса современной постиндустриальной системы – развитием новаторского творческого потенциала личности в открытом, интернациональном свободном диалоге индивидов и культур.*

Наконец, эта система по определению (авторов этого проекта) не должна включать механизм низового демократического контроля за властью как исполнительным аппаратом народа (державность предполагает реализацию обратного проекта – народ как «сын» государства-отца). Вследствие этого идеальная модель авторов проекта, в которой «государь» есть отец народа, заботящийся прежде всего об интересах страны, неизбежно будет на практике вырождаться (как, например, во времена распутищины или брежневщины) во властование бюрократии, нацеленное на реализацию своих собственных интересов как узкого привилегированного слоя, укрепляющегося за счет народа и экономики. Последнее, как известно, очень быстро сводит на нет все достоинства патернализма, вызывая бурное разветвление его недостатков. Вот почему *консервативный державно-имперский проект в самой своей конструкции содержит механизмы своего вырождения в диктатуру коррумпированной бюрократии.*

5. Концепт глобального культурного лидерства России

«Альтернативы есть!» – таков главный лозунг общественного движения «Альтернативы», координатором которого является автор этой статьи. Этот лозунг не случайно перекликается с ключевым призывом Всемирного и иных социальных форумов, где вот уже 7 лет десятки и сотни тысяч социально-активных, социально-ответственных граждан планеты ищут альтернативы про-имперским «сценариям» развития³.

³ Подробнее о природе, формах, реальных делах и позитивной программе альтерглобалистского движения можно прочесть в работах: [1] и [2].

За этим лозунгом скрыт анализ (и наш, и наших коллег) уникального феномена – *мощнейшей потенциальной социально-творческой энергии, скрытой в гражданах нашей страны*. Здесь не место воспроизводить все слагаемые этого исследования, отображенного в уже упомянутой нами книге «Глобальный капитал». Здесь мы зададимся вопросом: *а при каких условиях серый российский мещанин становится гражданином, способным к совместным историческим действиям?*

То, что такая способность в принципе существует, история доказывала не раз.

Эта же история подсказывает и ответ на наш вопрос. *Эта невозможная, на первый взгляд, трансформация мещанина в полного энтузиазма прогрессора происходит тогда, когда (1) появляется субъект, объективным интересом которого становится изменение экономической и общественной жизни, (2) противоречия общественной жизни достаточно обострены, чтобы пробудить социально-творческую энергию граждан (пробудить спящего на печи богатыря); (3) этот субъект достаточно организован, чтобы это действие осуществить и (4) субъективно способен к осознанному конструктивному действию, т.е. осознает необходимые цели преобразований и возможные средства их реализации достаточно адекватно, чтобы направить социальную энергию в конструктивное, а не разрушительное русло.*

Такова проверенная жизнью теоретическая модель. Для современных исторических условий России эта «формула исторического творчества» кажется неприменимой. Но так ли это?

Во-первых, в России традиционно сохраняются два ключевых фактора интенсивного общественного развития постиндустриальной эпохи – природа и культура. Расшифруем. Природа – это не только и не столько сырьевые ресурсы, сколько экологически чистые биогеоценозы (лес – значит воздух, вода, природные заповедники и т.п.). Культура – это прежде всего не масс-культура как один из наиболее быстро растущих глобальных рынков, а «человеческие качества» и сферы их развивающие и воспроизводящие: образование, наука, накопленные столетиями достижения искусства. Именно это и есть условие формирования творчески активного человека-новатора, который, как мы покажем ниже, единственно может стать и станет в ближайшем будущем главным источником прогресса. И точно так же как для индустриального общества главной сферой модернизации было массовое производство машин, для постиндустриального становится всеобщее «производство» человека-новатора (подчеркнем – не профессионала-исполнителя, а именно творчески активного субъекта создания *know-how* во всех областях общественной жизни: от высоких технологий для сельского хозяйства и промышленности до новых форм образования и воспитания, социальной организации и управления). Субъект, заинтересованный в такой модернизации в России объективно существует: новое поколение активно тянется к образованию, причем на первых курсах вузов (пока «проза жизни» не задавит исходные мотивы) знания и способности как таковые выступают для студентов не меньшим мотивом получения образования, чем будущий доход и карьера. Следовательно, дело за «малым»: *сформировать такие экономические и общественные отношения, в которых культура и талант человека, реализуемые в любой сфере общественно-полезной деятельности (а не*

только бизнесе и финансах) гарантировали бы достойное качество жизни и общественный престиж.

Во-вторых, в нашем обществе подспудно зреет понимание того, что Родина все больше вползает в исторический тупик, выход из которого в принципе есть, но нынешней властью не реализуется. Пока временная стабилизация власти и «нефте-газовый» рост смягчили это глубинное противоречие. Большинство глухо ропщет (неявно выражая свой протест против исторически бесперспективной траектории эволюции экономики и общества) и, как всегда бывает в таких случаях неосознанности проблемы, ищет альтернативы в прошлом, выбирая простейшую траекторию ностальгии и консерватизма.

Но новое поколение нового общественного слоя реальных и потенциальных наемных рабочих массовых профессий постиндустриальной эпохи (прежде всего, учителя, врачи, инженерно-технический корпус, социальные работники и творчески-активная часть «традиционного» пролетариата) в силу своего «социального рефлекса», неосознанных объективных общественных интересов не принимает консервативный курс как реальную альтернативу. Оказываясь в стратегическом тупике, они уходят от проблем социальной бессмысленности жизни в мещанскую серость и/или иллюзии осмысленности и социального действия. Отсюда пандемии таких форм псевдотворчества как рок- и спорт-фаны, или просто уход от жизни в «виртуалку», алкоголизм, наркотики; а там и самый край – массовые молодежные суициды, в том числе, среди «благополучных» детей.

Альтернативой может быть только конструктивный, новый курс, очевидно нацеленный в будущее и социально-востребованный (не обязательно властью – оппозиция здесь даже предпочтительнее).

Эта альтернатива может быть и будет (рано или поздно) привнесена во все более жаждущее ее общество той или иной социальной силой – «прогрессорами» (выражаясь языком Стругацких) или «регрессорами» (а это уже из творчества Лукьяненко).

В-третьих, в России все еще имеются интеллектуальные силы для того, чтобы предложить конструктивные альтернативы (именно так – в множественном числе) демократическими методами осуществляемого модернизационного проекта, выводящего нашу страну на траекторию прорыва в постиндустриальное будущее, а не на обочину «периферийной империйки».

Основные черты таких альтернативных проектов уже многократно прорисовывались интеллектуальным сообществом России в диалоге с нашими друзьями во многих странах мира.

Начнем с того, что эти альтернативы не постулируются как благопожелание, а выводятся на базе широкомасштабных исследований основных тенденций развития технологий и общества, а так же тщательного анализа объективных интересов реальных «пассионарных» сил нашей страны.

Хорошо известно, что научно-обоснованная стратегическая цель (в отличие от основанной на вере утопии) является важнейшим компонентом мобилизации исполнителей долгосрочного проекта. Для России такой целью, как видно из сказанного выше, является глобальное культурное (в подлинном смысле слова: включая сюда образование, науку, высокие технологии, решение природоохранных и социальных задач) лидерство. (В скобках заметим, что слово «лидерство» мало адекватно для обозначения существа этой стратегии: речь идет не о внешнем на-

сильственным воздействию, а о стратегии и тактике очарования мира подлинной культурой, о разворачивании науки, искусства, воспитания, общения, диалога с природой, самостоятельного критического освоения мира Человеком в его диалоге с другими людьми как альтернативе потребительству, масс-культуре, манипулированию).

А теперь от исторических параллелей и долгосрочных утопий вернемся к реалиям России начала XXI века. Вынося на передний план развитие таких сфер прорыва в постиндустриальное общество, как воспитание и образование, наука и высокие технологии, искусство и природоохранная деятельность, управление и социальная работа, мы должны все же конструктивно, а не образно, ответить на вопросы о производстве промышленной и сельскохозяйственной продукции, судьбах работников этих секторов, способах обеспечения конкурентоспособности нашей открытой (эту модальность мы обосновали еще в начале нашего текста) экономики в глобальной среде и социально-экономических механизмах реализации этой стратегии, а так же о том, кто и почему окажется способен и заинтересован ее реализовать.

Ответы на все эти вопросы (кроме последнего) есть. И многократно были представлены научной общественности и представителям гражданского общества.

Коротко их формула проста: *реализация долгосрочных общественно-государственных стратегических программ приоритетного развития открытых миру образования, фундаментальной науки, социальных и экологических инноваций – в экономике при сокращении роли государства и усилении гражданского общества в политике.*

Такова программа-минимум и она общеизвестна среди «розовых» и «алых» и в Европе, и в США, и в Латинской Америке (но, впрочем, не в России...⁴).

И все же эта программа как правило либо вообще не воспринимается, либо воспринимается как утопия.

Почему? Именно потому, что нет вразумительного ответа на последний вопрос, ибо только поняв, какие общественные силы способны реализовать новый проект, мы сможем уточнить и конкретные параметры последнего. Более того, новый субъект сам востребует новых разработчиков и «реализаторов» этого проекта. Подобно тому, как буржуазия вызвала из небытия к жизни таланты тысяч техников, инженеров и путешественников, новый социальный субъект вызовет к жизни таланты миллионов педагогов, ученых, художников и «садовников».

Так кто же он, этот новый субъект? Толкового ответа на этот вопрос нет прежде всего потому, что его не там ищут. Ответ на вопрос о социально-политических силах модернизации ищут «там, где светло, а не там, где потеряли» – среди реально существующих политических элит, уповая то ли на олигархов (они уже по большому счету проиграли первый раунд и взять реванш в третьем сами по себе могут разве что в рамках «коричневого» проекта, то же, как мы показали, исторически тупикового), то ли на государственную бюрократию (она второй раунд выиграла, но переход экономики и общества к новому качеству роста не может).

Искать же надо там, где есть силы (пусть пока потенциальные), заинтересованные в переходе к новому качеству развития.

⁴ В нашем Отечестве КП РФ ухитрилась, как известно, соединить несоединимое – державные лозунги правых в идеолого-политической сфере с социал-демократической программой в экономике.

Ими, во-первых, не может быть вообще никакая элита. Общедоступное образование и культура плюс чистая природа – это ресурсы развития, в которых заинтересованы широкие творчески-активные круги общества, а не элита. И без активного включения в освоение этих ресурсов этой части общества проблема в принципе не может быть решена. Прорыв в области культуры и экологии может быть сделан только миллионами активных учителей, студентов, инженеров, врачей, «садовников» в союзе с проснувшимся и возвысившимся до защиты хотя бы своих собственных интересов рабочими материального производства.

«Тайна» пробуждения в мещанине гражданина и возвышения в загнанном и задавленном проблемами выживания интеллигенте и рабочем социального творца общеизвестна.

Во-первых, культура – подлинная, доступная каждому (доступная и экономически, для чего ее блага должны быть бесплатными или как минимум дешевыми, и социально, для чего граждане должны обладать свободным временем, а не вкалывать на трех работах), каждым востребованная (а для этого необходимы соответствующее общественное воспитание и общедоступное универсальное, а не только узко-профессиональное, образование для всех).

Но этого мало. Если жизнь будет заставлять человека жить ради добывания денег, которые нужны ради потребления, которое позволяет добыть еще больше денег, никакое образование и культура не будут социально-востребованы, мотивации к активному историческому творчеству по-прежнему не будет. Следовательно, во-вторых, нужны мощные общественно-признанные *материальные* (но не денежные и не вещные) *мотивы, возвышающие «рядового» интеллигента и рабочего до роли социального новатора.*

Заметим так же, что основанный на развитии гражданского общества проект российской культурной экспансии обеспечивает государству и бизнесу шанс на достойный выход на мировую арену и возможность войти в историю несколько иначе, чем в нее вошли Чубайс и Пиночет...

Вот почему мы беремся утверждать, что *в России объективно существует возможность качественно нового модернизационного проекта – открытого культурного (в единстве образования, науки, высоких технологий, искусства и экологии) лидерства на базе развития сильного гражданского общества.*

Есть для этого проекта достаточные социально-политические предпосылки в современной России – это второй вопрос. Его мы в данной статье не обсуждаем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альтерглобализм. Теория и практика «антиглобалистского движения». М.: УРСС, 2003.
2. Глобализация сопротивления. М.: УРСС, 2004.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ РЕГИОНОВ ЮГА РОССИИ

Н.П. КЕТОВА,

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет*

При разработке эффективной политики в таких направлениях комплекса маркетинга, как продвижение и реклама товаров, производимых в регионах Юга России, с учетом необходимости повышения конкурентоспособности предприятий и компаний южнороссийских регионов на основе рационализации такой политики, представляется целесообразным концентрировать усилия по двум направлениям:

Во-первых, выбор и последовательная реализация маркетинговой стратегии компаниями южнороссийских регионов на внутрироссийском рынке, т.е. при организации межрегионального обмена в целях успешного продвижения южнороссийских товаров на рынки других российских регионов, или услуг, предоставляемых здесь, и создания за счет этого позитивного имиджа регионов Юга России в российском экономическом пространстве.

Во-вторых, эффективные маркетинговые стратегии, реализуемые промышленными компаниями Юга России на зарубежных рынках, обеспечивающие повышение конкурентоспособности товаров на избранных сегментах мирового рынка. К сожалению, чаще это оказываются рынки, на которые «допускают» южнороссийских производителей, а не избранные ими добровольно, т.к. круг таких рынков ограничен.

В настоящем исследовании анализируются стратегии, целесообразные для использования на внутрироссийских региональных рынках, т.е. первое направление, ибо по второму направлению есть очень много специфичных особенностей.

Инновационный потенциал маркетинговых стратегий для предприятий регионов Юга России весьма высок. Это определяется такими преимуществами маркетинга по сравнению с производственными (немаркетинговыми) стратегическими подходами, как:

- выявление реальных потребностей групп покупателей за пределами Юга России, составляющих конкретные сегменты рынка (принцип «продавать то, что востребовано и может быть реализовано на рынке, на что есть спрос, а не то, что произведено»);
- четкий ориентир на конкретный сегмент рынка и удовлетворение выявленных (на этапе анализа рынка) потребностей заинтересованных покупателей (принцип «не пытаться продать товар вообще, а концентрировать своё внимание на конкретных потребителях – реальных или наиболее вероятных потенциальных»);
- активное воздействие на рынки российских регионов, на которые сориентированы промышленные компании Юга России – не только на существующие

ющий спрос, но и на формирование потребностей и покупательских предпочтений, устойчивое взаимодействие с поставщиками, посредниками и т.д. (принцип «производить то, что удовлетворяет потребителей и партнеров по бизнесу»);

- использование при организации распределения товаров и стимулирования их продаж на рынках за пределами Юга России современных каналов товародвижения, новых информационных и рекламных технологий, в т.ч. в рамках Интернет-торговой сети (принцип «максимально использовать новинки при принятии и реализации маркетинговых решений»).

При разработке сбытовой политики региона в целом, и размещенных в нем промышленных компаний, в частности, основной целью является определение оптимальных направлений и средств, необходимых для достижения наибольшей эффективности процесса закрепления на уже завоеванных сегментах рынка и проникновения на новые рынки. Это предполагает обоснованный выбор стратегий и форм сбытовой деятельности предприятий и компаний регионов Юга России как на рынках российских регионов, так и за рубежом, ориентированных на достижение намеченных конечных результатов.

Выбор стратегии южнороссийских регионов по продвижению товаров предполагает прежде всего решение вопроса о том, каким образом целесообразнее установить контакт с потребителем на межрегиональном рынке. Осуществляя сбыт своих товаров, промышленным компаниям приходится решать прежде всего два вопроса: определить модель входа на рынок и выбрать способ распределения товаров внутри него.

С учётом результатов исследований, отраженных в зарубежной и отечественной литературе, посвященной вопросам маркетинга и организации сбыта товаров, представляется правомерным выделить четыре основных альтернативных способа выхода компаний Юга России на рынки других регионов и, соответственно, стратегий распределения товаров: стратегию вывоза товаров (которая может осуществляться в двух формах: прямого и косвенного вывоза); стратегию франчайзинга/лицензирования; стратегию совместного предпринимательства и стратегию открытия собственных отделений в других регионах. Сущность и основные особенности каждой из них представлены в табл. 1.

Большинство южнороссийских фирм предпочитает в той или иной форме вывозить свою продукцию, поскольку этот вариант требует относительно небольших затрат.

Каждая из перечисленных сбытовых стратегий отличается от других объемом вложенных в рынок ресурсов, уровнем риска при осуществлении торговой деятельности и степенью контроля над операциями, производимыми компанией.

Поскольку продвижение товаров на рынок является одним из элементов комплекса межрегионального маркетинга, то при их распределении компания принимает решение о выборе между стратегиями стандартизации и адаптации, как и при формировании всего маркетингового комплекса в целом.

Осуществляя *стандартизацию распределения*, компанией, расположенной в южнороссийском регионе, как правило, выбирается одна и та же стратегия сбыта производимой продукции за пределами Юга России. При этом данная компания реализует свои товары одним и тем же способом во всех других регионах. Однако необходимо отметить, что компании-производители могут стандартизиро-

вать свою стратегию сбыта только при существовании для этого определенных условий, к которым относятся: небольшой размер компании, первоначальное освоение рынков других регионов, наличие соответствующего способа распределения, создание собственной сети распределения. Если в других регионах не существует наилучших способов для распространения товаров, а компания планирует стандартизировать свою стратегию сбыта, то фирме необходимо самой создать свою распределительную сеть. Такую стратегию имеет, например, фирма «Кубанская буренка», располагающаяся в Краснодарском крае и реализующая молочные продукты хорошего качества во многих регионах России.

Рассмотрев некоторые условия, способствующие реализации стандартизированной стратегии распространения товаров на рынках других регионов, необходимо остановиться на ограничениях, препятствующих ее использованию. Проанализировав сбытовую деятельность некоторого числа южнороссийских компаний, можно сделать вывод, что предприятиям очень редко удается использовать стандартную стратегию распределения для всех регионов, в которых реализуется продукция, в связи с чем представляется возможность отразить некоторые факторы, обуславливающие модификацию компанией своей стратегии распределения.

Таблица 1

Характеристика основных стратегий промышленных компаний регионов Юга России по организации сбыта товаров при выходе на рынки других российских территорий¹

Стратегии	Сущность стратегии	Характеристика объема вложений в осуществление распределения за пределами региона	Степень контроля над операциями	Уровень риска при осуществлении деятельности по продвижению товаров
Стратегия вывоза товаров – прямой и непрямой вывоз	Компания-производитель не занимается напрямую операциями по сбыту, а передает функцию другой организации, располагающейся в регионе продаж (непрямой вывоз)	Очень незначительный	Крайне низкая	Минимальный
	Фирма-производитель самостоятельно осуществляет операции по сбыту и имеет контакт с первым посредником на рынке другого региона (прямой вывоз)	Незначительный	Низкая	Низкий
Стратегия лицензирования / франчайзинга	Фирма-лицензиар за определенную плату предоставляет компании-лицензиату, располагающейся в другом регионе, право использования своих производственных и торговых секретов, торговой марки или патента.	Незначительный	То же	То же
	Форма лицензирования, при которой одна фирма передает другой фирме за определенную плату право на пользование пакетом услуг	Незначительный	Средняя	-//-

¹ Составлено по [4, с. 16 – 48; 5].

Окончание табл. 1

Стратегия совместного предпринимательства	Форма организации партнерских отношений между компанией и ее партнером в другом регионе с разделением прав собственности и контроля за деятельностью предприятия	Средний	– // –	Средний
Стратегия открытия собственных отделений в других регионах	Создание фирмой собственного подконтрольного ей дочернего предприятия.	Значительный	Высокая	Высокий

Во-первых, препятствовать использованию стандартизированной стратегии могут особенности маркетинговой инфраструктуры в других регионах.

Во-вторых, сущность системы и структуры распределения различается в разных российских регионах. Каждый из них имеет собственную уникальную распределительную систему, которая развивается и изменяется очень медленно.

В-третьих, невозможность использования стратегии стандартизации распределения в общероссийском масштабе может быть связана с характеристиками самого продукта. Доставка некоторых товаров в регионы, находящиеся далеко от центра их производства, может быть крайне обременительной и связанной со значительными трудностями для компании (например, в случаях, когда южнороссийские компании поставляют скоропортящиеся товары) и вывоз приводит к чрезмерному увеличению затрат на доставку; или существует необходимость до- и послепродажного обслуживания товара, которое не способны осуществлять местные посредники (как, например, подготовка к работе комбайнов, обеспечиваемая специалистами ОАО «Ростсельмаш»).

Сталкиваясь с подобными трудностями, компаниям приходится адаптировать свою стратегию распределения к каждому рынку. В одном случае фирма может нанять независимого агента, поддерживаемого значительными коммуникационными мероприятиями, в другом – основать сбытовой филиал с ограниченным бюджетом на продвижение.

Большинство южнороссийских компаний, выбрав для себя некоторую стратегию для входа на рынок, после определенного периода своего функционирования на нем изменяют свою распределительную стратегию на этом рынке. На основании анализа деятельности компаний по распространению своей продукции на внутрироссийском рынке была выявлена основная причина, объясняющая такое изменение. Её можно сформулировать как приобретение компанией знаний и опыта. По мере того, как компания приобретает достаточную информацию о рынке другого региона и необходимый опыт деятельности на нем, она изменяет свою стратегию распределения и приступает к организации совместных предприятий, собственных филиалов и отделений, тем самым увеличивая уровень контроля над своими операциями за пределами региона. При этом выделяются две модели – нарастающая и ненарастающая.

Многие южнороссийские компании реализуют свои сбытовые стратегии на рынках других регионов через дилерскую сеть (ОАО «Сальксельмаш», ОАО «Эмпилс» и др.).

В начале входа на рынок другого региона партнерство с локальными посредниками имеет большой смысл: дистрибьюторы знают отличительные характеристики своих рынков, и большинство потребителей предпочитают иметь дело

с местными партнерами. Местные дистрибьюторы могут быть полезными и иметь большое значение для компаний и после входа на рынок и даже после открытия на этом рынке собственного отделения.

Достаточно четкое представление о возможностях реализации маркетинговых стратегий на рынках других регионов России дает Ростовская область. В последние годы многие предприятия области начали активно поставлять свою продукцию за пределы региона. Это относится как к тем, которые только приступают к освоению внешних рынков, так и к тем, кто раньше осуществлял поставки своей продукции в другие края и области через государственную систему заказов. Для успешной деятельности этим компаниям необходимо рациональное использование средств маркетинга.

Ростовская область в настоящее время играет заметную роль в экономике России, продукция ряда промышленных компаний области является весьма конкурентоспособной не только на российском, но и на мировом рынках. Это весьма важно и для повышения конкурентоспособности России в целом, ибо наша страна пока занимает в «Глобальном рейтинге конкурентоспособности» только 58-ю позицию [2, с. 33]. По уровню развития и разнообразию отраслей промышленности она относится к числу значительных в Российской Федерации. Ряд промышленных компаний области имеют общероссийское значение, являясь единственными или крупнейшими производителями отдельных видов продукции в стране (табл. 2).

Таблица 2

Индикаторы, характеризующие позиции Ростовской области в экономике России в 2007 г.²

<i>Некоторые виды продукции</i>	<i>Ведущие предприятия-производители</i>	<i>Доля в российском выпуске, %</i>
Магистральные электровозы	ООО «ПК «Новочеркасский электровозостроительный завод»	100,0
Паровые котлы	«Красный котельщик»	100,0
Поливинилпирролидон, полиамидные пленки, эталонные топлива	ОАО «НЗСП» (Новочеркасский завод синтетических продуктов)	100,0
Нити синтетические высокомолекулярные	ОАО «Каменскволокно»	100,0
Зерноуборочные комбайны	ОАО «Ростсельмаш»	54,4
Тракторные культиваторы	ОАО «Сальсксельмаш», ОАО «Красный Аксай»	34,4
Растительное масло	ОАО «Юг Руси», ООО «Астон»	21,0
Лакокрасочные материалы	ОАО «Эмпилс»	13,0
Стальные трубы	ОАО «Таганрогский металлургический завод», ОАО «БКМПО»	10,1
Обувь	ЗАО «Донобувь», ОАО «Сальская обувь»	3,7

Приведенные данные свидетельствуют о том, что у области есть возможности для занятия значительных сегментов российского рынка не только по переработанной сельхозпродукции (что стало уже традиционным), но и промышленной продукции с высокой добавленной стоимостью.

Как показал анализ, первое место в 2006 г. по объемам в структуре продаж в регионы России занимали металлы и изделия из них – 46,3%. На втором – продовольствие и сельхозпродукция (зерно, масличные семена и другие продовольственные товары) – 28%, которые являются традиционными статьями вывоза Ростовской области, определяемыми специализацией региона. По итогам 2006 г. Ростовская область заняла ведущее место в России по вывозу зерновых культур. Третье место в

² Составлено по [3].

структуре вывоза (13%) занимает машиностроительная продукция [3]. Древесина, текстиль, строительные материалы и прочие товары в структуре вывоза из Ростовской области занимают меньший удельный вес.

Состав крупнейших предприятий, вывозящих свои товары в другие регионы, отражает и его структуру. По итогам 2006 г. составлен рейтинг наиболее успешных компаний Ростовской области (табл. 3). В числе основных предприятий, продающих товары в регионы России и за рубеж, присутствуют крупнейшие в масштабах всей страны зерновые трейдеры: ООО «Астон», ОАО «Юг Руси», ООО «Югтранзитэкспорт», АПК «Каравай Плюс», ООО «Волшебный край», что естественным образом соответствует как структуре производства, так структуре вывоза. Эти же компании являются и экспортерами зерна.

Таблица 3

Крупнейшие компании Ростовской области, вывозящие продукцию в регионы России и за рубеж в 2007 году³

<i>Предприятие</i>	<i>Отрасль промышленности</i>	<i>Экспортируемая продукция</i>
Ростовское ОАО «Втормет»	Черная металлургия	Металлические изделия
ОАО «Тагмет»	Черная металлургия	Металлические изделия
ООО «Торговый дом «Астон»	Сельское хозяйство, пищевая промышленность	Сельскохозяйственная продукция
ООО «Юг Руси трейдинг»	Сельское хозяйство, пищевая промышленность	Сельскохозяйственная продукция, растительное масло
ОАО «БКМПО»	Цветная металлургия	Алюминиевая продукция
ООО «Югтранзитэкспорт»	Сельское хозяйство	Зерно
ЗАО «Промышленно-сырьевая компания «Мост»	Черная металлургия	Металлические изделия
ООО «АПК «Каравай Плюс»	Пищевая промышленность	Сельскохозяйственная продукция
ОАО «ЭМКАтоммаш»	Машиностроение	Оборудование для атомных станций
ООО «Волшебный край»	Пищевая промышленность	Растительное масло
ОАО «Красный котельщик»	Машиностроение	Паровые котлы, парогенераторы для парогазовых установок, теплообменная и водоподготовительная аппаратура
ТПА «Регата»	Торговля, производство высококачественных спиртных напитков	Спиртные напитки, продукты питания
ООО «Vitola»	Детские товары	Пластмассовые игрушки
ОАО «Атлантис-Пак»	Тарное и упаковочное производство	Упаковки (оболочки) для мясных продуктов

К предприятиям Ростовской области, экспортирующим свою продукцию в страны ближнего и дальнего зарубежья и вывозящим товары в другие регионы России, кроме указанных в таблице, относятся также ОАО «Ростсельмаш», ОАО «Роствертол», ООО «ПК «Новочеркасский электровозостроительный завод», ОАО «Новочеркасский электродный завод», концерн «Эмпилс», ОАО «Глория Джинс», ООО ПКФ «Атлантис-Пак», ОАО «Донской табак», ООО «Vitola», ТПА «Регата». Несмотря на то, что данные предприятия не вошли в состав крупнейших экспортеров Ростовской области, их продукция достаточно известна и пользуется спросом как на рынках других российских регионов, так и за рубежом.

³ Составлено по [3].

С целью анализа возможностей и перспектив реализации донскими компаниями эффективных маркетинговых стратегий в деятельности, связанной с работой на рынках других регионов России, было проведено исследование некоторых предприятий области, представляющих различные отрасли промышленности. В частности, была изучена деятельность следующих предприятий: ТПА «Регата», ООО «Vitola», ООО ПКФ «Атлантис-Пак», ЗАО «Донские Краски», ОАО «Роствертол», ООО «ПК «НЭВЗ».

В настоящее время одним из лидеров ростовского рынка водочных изделий является ТПА «Регата», приступившая к освоению не только российского, но и мирового рынка водки. Компания производит 29 марок водки и настоек, из которых за рубеж экспортируются Белая березка и Red Army, относящиеся, соответственно, к классам премиум и суперпремиум. Продукция «Регаты» распространяется в странах ближнего зарубежья (Азербайджан, Армения, Казахстан, Украина), однако пока поставки носят нерегулярный характер и направлены на знакомство потребителей этих стран с продукцией компании и повышение узнаваемости водочных марок. Постоянный экспорт налажен только в США, куда «Регата» поставляет только водку Red Army.

ТПА «Регата» для водки Белая березка реализует стратегию продуктового расширения: она экспортируется в страны СНГ, которые рассматриваются предприятием как единый рынок с одинаковыми характеристиками, не требующий внесения каких-либо модификаций в продукцию. Между тем, при создании водки Red Army компания реализовала международную инновационную стратегию, поскольку данная марка водки была разработана с использованием принципиально новой технологии специально для мирового рынка. Для разработки товара и его упаковки было проведено два маркетинговых исследования, результаты которых показали, что наиболее подходящей упаковкой будет черная непрозрачная бутылка. Реализуя инновационную стратегию, компания объединила два стратегических подхода: стратегию глобального маркетинга товаров класса «люкс» (Red Army изначально создавалась как водка класса суперпремиум) и стратегию технологической инновации (очистка водки проходит тройной путь на четырех фильтрах, в результате чего Red Army является единственной водкой в мире, которая готовится приблизительно две недели).

Для распространения своей продукции на зарубежных рынках компания «Регата» реализует экспортную стратегию. При этом компания стандартизирует свою стратегию распределения: на всех рынках, где продается водка «Регаты», она распределяется через локальных дистрибьюторов. При этом американский дистрибьютор водки Red Army компания High Point Group полностью осуществляет маркетинг товара в США, в странах Западной Европы и Латинской Америки. Компания использует следующие коммуникационные инструменты: реклама в журналах Maxim, Nightclub and Bar Magazine, Playboy, Penthouse; PR-мероприятия, например, Red Army предлагается на многих голливудских вечеринках; прямой маркетинг (у водки Red Army есть свой Интернет-сайт). «Регата» участвует в продвижении этой марки на мировой рынок, ограничиваясь ее представлением на различных международных выставках. Непосредственно сама «Регата» занимается рекламой Red Army только в странах СНГ, при этом содержание рекламного обращения является стандартизированным и не отличается от рекламы для российского рынка. Адаптация рекламной стратегии зависит только от доступности различных средств рекламы, т.е. реализуется стратегия адаптации механизма кодирования рекламы. Если в России сильно ограничена реклама алкогольной продукции по телевидению и на улице, то в Украине подобные ограничения отсутствуют, поэтому для продви-

жения своей продукции в этой стране «Регата» активно использует телевидение и наружную рекламу.

На основе проведенного исследования международной маркетинговой деятельности ТПА «Регата», а также изучения современных тенденций развития мирового рынка водки совместно с маркетологами компании были разработаны рекомендации по реализации ряда стратегий международного маркетинга (табл. 4).

Таблица 4

Рекомендации по реализации стратегий некоторых элементов комплекса международного маркетинга для ТПА «Регата»⁴

Вид стратегии	Рекомендуемые варианты	Обоснование использования стратегии
Товарная	Стратегия «высококачественный прототип» (Red Army, Белая березка, Южная столица)	Принадлежность данных марок к разряду элитных. Производство по новейшей технологии из высококачественного сырья. Особая рецептура приготовления. Рост потребления элитного алкоголя в мире. Давние традиции потребления в западных странах различных спиртных напитков.
	Частичная адаптация для стран Восточной Европы и СНГ (Ростов Купеческий, Старо-Русская, Кристальный ключ, Золотой росток)	Большой объем потребления водки в данных странах. Высокий уровень знаний об алкогольных напитках, тонкое восприятие качества. Принадлежность водки к категории продуктов питания с давними традициями потребления. Сильные позиции местных производителей в некоторых странах.
Сбытовая	Прямой экспорт	Первоначальное освоение компанией мирового рынка. Рынок водки не является динамично развивающимся. Возможность использования опыта местных дистрибьюторов. Снижение риска ведения бизнеса за рубежом.
	Лицензирование	Законодательные ограничения на ввоз готовой водки, разлитой в бутылки. Снижение риска ведения бизнеса за рубежом. Большой охват зарубежных рынков. Минимальные вложения ресурсов в международную деятельность.
	Открытие собственных отделений	Усиление присутствия на зарубежных рынках. Более полное и быстрое удовлетворение потребностей зарубежных покупателей. Возможность получения большей информации об особенностях зарубежного рынка.
Коммуникационная, в т.ч. рекламная	Адаптация коммуникаций	Давние традиции потребления водки, связь с культурными особенностями стран. Различные способы потребления водки в разных странах. Законодательные ограничения на рекламу. Высокий уровень конкуренции в некоторых странах. Различная степень осведомленности потребителей о марке водки.
	Адаптация механизма кодирования рекламы	Экономия средств, связанных с внесением изменений. Одинаковые ожидания потребителей относительно выгод товара, характерные для отдельных групп стран. Различия в доступности средств рекламы между странами. Законодательные ограничения на рекламу алкоголя.
	Стандартизация рекламного послания (Red Army, Белая березка, Южная столица)	Возможность разработки единой рекламной темы (высокое качество и русское происхождение товара). Различные особенности восприятия рекламы алкогольных напитков, ее содержания и заднего фона в разных странах. Экономия средств, связанных с внесением изменений в рекламу. Законодательные ограничения на рекламу алкоголя.

⁴ Составлено по [1, с. 131-132].

Возможность реализации на мировом рынке компанией «Регата» товарной стратегии «высококачественный прототип» для водок Red Army, Белая березка, Южная столица связана с тем, что данные марки относятся к разряду элитных дорогостоящих водок (класса суперпремиум и премиум), а также тем, что изготавливаются из спирта категории «люкс», специально подготовленной воды и имеют свою особенную отличительную черту: Red Army – в состав входит вода, очищенная с помощью серебросодержащих фильтров, прошедшая многократную фильтрацию; Белая березка – производится с добавлением натурального березового сока и экстракта листьев березы; Южная столица – оригинальное сочетание настойки кураги, белого изюма, фундука и миндаля. Реализация стандартизированной стратегии «высококачественный прототип» возможна также благодаря тому, что водки Red Army и Белая березка отличаются выгодными названиями, подчеркивающими их русское происхождение (Red Army – Российская Красная Армия, белая береза – символ России), а также обладают соответствующей оригинальной бутылкой, что отвечает современным тенденциям развития мирового водочного рынка. В связи с этим необходимо отметить, что для успешного продвижения водки Южная столица на мировой рынок и реализации для нее стратегии «высококачественный прототип» потребуется соответствующая модификация названия и бутылки, чтобы подчеркнуть ее оригинальность и элитность.

Для водочных марок «Ростов Купеческий», «СтароРусская», «Кристалльный ключ», «Золотой росток» возможен экспорт в страны Восточной Европы и СНГ, которые являются наиболее перспективными потенциальными рынками. Однако потребуется реализация товарной стратегии частичной адаптации, что обусловлено особенностями потребления водки в данных странах. Кроме того, в отдельных странах (Польша, Украина) очень сильны позиции национальных производителей, поэтому для возможности конкурировать с ними потребуется некоторая модификация продукта (изменение крепости и вкуса напитка, емкости бутылки, названия марки).

Для распределения за рубежом производимых ТПА «Регата» всех марок водки целесообразнее реализовывать экспортную стратегию (прямой экспорт), поскольку компания начинает осваивать как межрегиональные рынки, так и мировой рынок, а использование местных дистрибьюторов позволит воспользоваться их знаниями и опытом работы на каждом национальном рынке.

Подобные стратегии использует и ростовская компания «Vitola», специализирующаяся на пластмассовой игрушке. Она динамично развивается и имеет перспективные планы на будущее. Её продукция – детские игрушки Stellar – завоевывает популярность не только на российском рынке, но и за рубежом. В настоящее время продукция компании реализуется более чем в 20 регионах России, экспортируется как в страны СНГ (Украина, Казахстан, Узбекистан, Азербайджан), так и в страны дальнего зарубежья (Чехия, Словения, Болгария). Компания проводит постоянные маркетинговые исследования и планомерно расширяет ассортимент, чтобы отвечать возрастающим требованиям современного рынка игрушек. Высокое качество, надежность, безопасность, яркий и привлекательный вид, широкий выбор, обучающая функция и доступная цена – все это делает игрушки «Stellar» конкурентоспособными не только на российском, но и на зарубежных рынках.

В международной товарной политике в зависимости от типа игрушки компания реализует как стратегию стандартизации, так и стратегию адаптации. Например, для различных функциональных игрушек (логические кубы и пирамиды),

а также для мозаик и конструкторов реализуется один из стандартизированных подходов – стратегия продуктового расширения, т.е. первоначально эти игрушки были созданы для российского рынка, однако продаются за рубежом в неизменном виде, поскольку развивающая функция этих игрушек, а также требования потребителей к их характеристикам (материал, качество, надежность, безопасность, яркая расцветка, размер, функциональность), обуславливают возможность их стандартизации. Для кубиков (обучающих и кубиков-картинок), лото и мозаик с азбукой реализуется один из адаптационных подходов – стратегия частичной адаптации. Для игрушек, которые могут использоваться как азбука для изучения детьми букв, изменяется алфавит в зависимости от страны, а на кубиках-картинках вместо иллюстрации из русских сказок используются иллюстрации из национальных сказок.

Для реализации своей продукции за рубежом компания стандартизирует стратегию распределения, используя один из вариантов экспортной стратегии – прямой экспорт, т.е. продукция поставляется либо локальным дистрибьюторам, которые занимаются распределением игрушек в своей стране, либо сбывается напрямую детским магазинам.

На основе проведенного исследования маркетинговой деятельности ООО «Vitola», а также изучения современных тенденций развития мирового рынка игрушек можно сделать вывод, что для расширения международных операций и более успешного функционирования компании на российских и зарубежных рынках можно использовать следующие стратегии международного маркетинга (табл. 5).

Таблица 5

Стратегии некоторых элементов комплекса международного маркетинга для ООО «Vitola», целесообразные для использования на внутрироссийских и международных рынках⁵

Вид стратегии	Рекомендуемые варианты	Обоснование использования стратегии
Товарная	Продуктовое расширение для функциональных игрушек	Принадлежность данных игрушек к категории обучающих Осуществление одинаковой функции во всем мире – развитие внимания, воображения, творческого мышления и моторных навыков у детей младшего возраста Одинаковые требования, предъявляемые потребителями к товарным характеристикам
	Стратегия глобального сегмента	Рост известности и популярности среди всех детей мира одних и тех же персонажей из кино- и мультфильмов Повышение во всем мире общих требований к характеристикам игрушек Рост в большинстве стран спроса на игрушки из натуральных материалов
	Частичная адаптация для кубиков, лото и мозаик	Учет культурных и литературных традиций и особенностей, характерных для разных стран Необходимость использования соответствующего алфавита
Сбытовая	Прямой экспорт	Первоначальное освоение компанией мирового рынка Возможность использования опыта местных дистрибьюторов Снижение риска ведения бизнеса за рубежом Уменьшение издержек, связанных с выходом на рынок Большой контроль за сбытом продукции напрямую через детские магазины за рубежом Возможность контролировать поддержание уровня качества и цены производимой продукции

⁵ Составлено по [1, с. 137–138].

Окончание табл. 5.

	Открытие собственных отделений	Усиление присутствия на зарубежных рынках Более полное и быстрое удовлетворение потребностей зарубежных покупателей Возможность получения большей информации об особенностях зарубежного рынка
Коммуникационная, в т.ч. рекламная	Адаптация коммуникаций	Различное отношение к детям, характерное для разных культур Различная эффективность тех или иных коммуникационных средств в разных странах Различная степень осведомленности потребителей о продукции
	Адаптация механизма кодирования рекламы	Экономия средств, связанных с внесением изменений в рекламу Одинаковые ожидания выгод и требования потребителей к товару Осуществление товаром одинаковой функции во всем мире Различия в доступности средств рекламы между странами
Коммуникационная, в т.ч. рекламная	Стандартизация рекламного послания	Возможность разработки единой рекламной темы Одинаковые особенности восприятия рекламы алкогольных напитков, ее содержания и заднего фона в разных странах Экономия средств, связанных с внесением изменений в рекламу Законодательные ограничения на рекламу алкоголя
	Полная адаптация	Различное отношение родителей к процессу развития и образования детей Восприятие некоторых игрушек как исключительно для мальчиков или для девочек Различное отношение к детям в разных культурах

Представляется целесообразной дальнейшая реализация товарной стратегии продуктового расширения для функциональных игрушек, поскольку эти игрушки относятся к разряду развивающих, а значит, имеют одинаковую функцию во всех странах – развитие внимания, воображения, творческого мышления и моторных навыков у детей младшего возраста, а также стратегии частичной адаптации для кубиков, лото и мозаик с азбукой, поскольку вносимые в игрушки модификации – изменение алфавита и иллюстраций – являются необходимыми, чтобы данная продукция соответствовала особенностям культурной среды зарубежных стран и успешно реализовывалась за рубежом.

Еще одной компанией, успешно действующей как на внутрироссийском, так и на мировых рынках, является ОАО «Атлантис-Пак». ООО ПКФ «Атлантис-Пак» занимает сегодня лидирующее положение в России и странах СНГ, является крупнейшим в Европе производителем полиамидных колбасных оболочек и входит в тройку ведущих производителей пластиковых колбасных и сосисочных оболочек в мире. В 2002 г. «Атлантис-Пак» вошел в десятку самых успешных предприятий Ростовской области. В 2006 г. по объемам производства пластиковых оболочек компания вышла на ведущие позиции в мире и упрочила положение лидера по объемам продаж и ассортименту оболочки во всех странах СНГ.

Широкий ассортимент продукции ООО ПКФ «Атлантис-Пак» включает товары следующих направлений: непроницаемые для водяного пара и воздуха колбасные оболочки; проницаемые для водяного пара и дымо-воздушной смеси колбасные оболочки, которые позволяют получить характерную окрашенную корочку на поверхности колбасных изделий и аромат копчения; пакеты для упаковки продукции под вакуумом; самоклеящуюся этикетку.

В целом предприятие производит более 30 видов оболочек и упаковочных материалов и поставляет свою продукцию по России, во все страны СНГ, страны

Балтии, в Восточную и Западную Европу (Германию, Югославию, Швецию, Польшу, Словению, Болгарию), скандинавские страны, Латинскую Америку (Бразилию, Перу), Израиль, Турцию, Китай, США и другие. Экспортные поставки составляют более 40% объема производства компании.

К основным конкурентным преимуществам, позволяющим компании удерживать лидирующие позиции на российском и мировом рынках, относятся высокое качество продукции, так как для производства своей продукции компания «Атлантис-Пак» использует только самое высококачественное и безопасное сырье ведущих мировых производителей, а также широкий ассортимент выпускаемой продукции, отличный сервис, заключающийся в предоставлении полного спектра услуг, и постоянное расширение и обновление товарного ряда.

При осуществлении международной товарной политики компания «Атлантис-Пак» приспосабливает отдельные характеристики своей продукции в зависимости от запросов и предпочтений своих заказчиков. Необходимость адаптации оболочки для колбасных изделий связана с особенностями упаковываемых в нее колбасных изделий как товарной категории, которые относятся к продуктам питания с давними традициями потребления.

Осуществляя товарную политику, компания «Атлантис-Пак» активно реализует инновационную товарную стратегию, в частности, один из ее подходов – стратегию технологической инновации. Помимо небольших усовершенствований уже известных видов оболочки, специалисты компании создали четыре их новых вида, которые до них не производили нигде в мире.

Для распределения продукции на рынках компания «Атлантис-Пак» адаптирует стратегию распределения, используя как экспортную стратегию (прямой экспорт), так и стратегию открытия собственных отделений. Реализация экспортной стратегии осуществляется путем использования широкой дилерской сети.

Для продвижения продукции по России и за рубежом компания «Атлантис-Пак» реализует стандартизированную коммуникационную стратегию, используя для всех рынков, на которые поставляются колбасные оболочки, одни и те же коммуникационные инструменты и средства. При этом необходимо отметить многообразие используемых компанией средств продвижения своих товаров за рубежом. Например, рекламу производимых компанией упаковочных материалов можно найти во многих европейских технологических журналах. Поскольку продукция компании «Атлантис-Пак» относится к разряду промышленных товаров и потребителями ее являются промышленные мясоперерабатывающие предприятия, наиболее эффективным является использование таких инструментов, которые носят двусторонний характер и позволяют установить непосредственный контакт с клиентами (прямой маркетинг, помощь в наладке оборудования и т.д.).

Коммуникационные средства, используемые компанией «Атлантис-Пак» для продвижения своей продукции на зарубежные рынки, включают в себя также распространение образцов продукции, различных сувениров с логотипом компании (ручки, пакеты, календари), рекламных листовок о продукции, проведение различных PR-мероприятий. Кроме того, «Атлантис-Пак» является постоянным участником различных международных выставок, ярмарок и форумов, на которых компания демонстрирует новинки своей продукции и выступает с большим успехом в качестве одного из ключевых игроков международного рынка пищевой упаковки.

Таким образом, изучение поведения на внутрироссийском и зарубежных рынках промышленных компаний Юга России из различных отраслей позволяет сделать ряд выводов.

1. Маркетинговые стратегии для южнороссийских компаний имеют инновационный потенциал, обеспечивая стимулирование и воспроизводство спроса на их товары, взаимодействие субъектов маркетинговой системы, эффективные действия по удовлетворению потребностей покупателей на межрегиональных рынках и за рубежом путем реализации соответствующей товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативной политики.

2. Анализ рынков товаров, являющихся целевыми для предприятий Юга России, позволил выделить как общие тенденции их развития, характерные для всех рынков (повышение общих требований потребителей к качеству и другим характеристикам продукции, рост производства и потребления экологически безопасных товаров, сокращение времени разработки новых товаров и вывода их на рынок), так и частные, характерные для отдельных рынков (внедрение новейших технологий и передового оборудования при разработке вертолетов и электро-возов, сокращение числа активных участников рынка техники за счет концентрации производства, достижение успеха в основном за счет активного проведения широкомасштабных коммуникационных мероприятий при продвижении на внутрисоветский и мировой рынки крепких алкогольных напитков, игрушек, упаковок для мясной продукции и др.).

3. Исследование маркетинговой деятельности, осуществляемой на внутрисоветских и мировых рынках компаниями-экспортерами Юга России ОАО «Роствертол», ТПА «Регата», ООО «Vitola», ОАО «Атлантис-Пак», ЗАО «Донские краски» и др., а также изучение современных тенденций развития соответствующих товарных рынков подтверждают востребованность следующих маркетинговых стратегий для интеграции предприятий в межрегиональные торговые отношения: товарных стратегий глобального сегмента, «высококачественный прототип», частичной адаптации для потребительских товаров, стратегий базового товара для промышленных товаров, а также стратегий товарной инновации для всех категорий товаров; сбытовых стратегий адаптации, прямых продаж, совместного предпринимательства, открытия собственных отделений; коммуникационных стратегий стандартизации и адаптации, рекламных стратегий стандартизации рекламного послания, адаптации механизма кодирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кетова Н.П., Ахлюстина И.С. Реализация стратегий международного маркетинга российскими предприятиями-экспортерами. Ростов-н/Д, Академцентр, 2007.
2. Некоторые страны в «Глобальном рейтинге конкурентоспособности 2007-2008» // Финанс. 2007. № 42. 5-11 ноября 2007 г.
3. «Промышленность Ростовской области» / www.donland.ru.
4. Сейфуллаева М. Международный маркетинг в современной экономике России. М.: Экономика, 2001.
5. Bradley F., Gannon M. Does the firm's technology and marketing profile affect foreign market entry? // Journal of Marketing. 2000. Vol. 8. №. 4.

ПОСТКЕЙНСИАНСКАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕЖНОЙ ЭКОНОМИКИ И МИРАЖИ ПОСТИНДУСТРИАЛИЗМА: АНАЛИЗ И ВЫВОДЫ ДЛЯ ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

И.В. РОЗМАЙНСКИЙ,

*кандидат экономических наук, доцент,
Филиал Государственного университета Высшей школы экономики,
г. Санкт-Петербург*

Введение

В последнее время среди российских экономистов, как правило, относящих себя к институциональным ветвям экономической теории, все чаще ведутся разговоры о так называемом «постиндустриальном обществе», а также о том, когда же таким обществом станет Россия и что ей для этого нужно сделать.

Мы полагаем, что такие разговоры в значительной степени бесплодны. Это связано как с недостаточной обоснованностью концепции постиндустриального общества, так и с особенностями экономического развития промышленно развитых стран Запада за последние два с половиной столетия и постсоветской России за последние 15 лет. Цель данной работы состоит в обосновании этой весьма критичной точки зрения.

Дело в том, что, на наш взгляд, одна из основных целей современной экономической теории заключается в том, чтобы объяснить, почему одни страны богатеют, а другие беднеют, и почему пропасть между ведущими мировыми державами и слаборазвитыми государствами каждое десятилетие становится все больше. Почему, к примеру, ВВП на душу населения России, измеренный относительно ВВП на душу населения США, составлял и в 1913, и в 2006 году 28%, в то время как аналогичный показатель для Японии за это же время возрос с 25 до 76%, для Южной Кореи – с 16 до 56%, для Норвегии – с 43 до 110%, для Ирландии – с 51 до 100% [13, с. 17]? Иными словами, почему одни экономические системы обеспечивают быстрый, устойчивый и долговременный экономический рост, а другие не могут этого сделать? Какие базовые характеристики экономической системы позволяют ей обеспечивать такой рост? Ответив на эти фундаментальные вопросы, мы сможем понять, какая экономическая система должна быть сформирована в России для того, чтобы экономика нашей страны росла не только благодаря хорошей конъюнктуре цен на энергоносители.

Так вот, мы полагаем, что концепция постиндустриального общества вряд ли является подходящим «теоретическим инструментом» для достижения сформулированной только что цели и, в определенной степени, даже мешает этому.

Структура данной работы весьма проста. Сначала мы изложим основные термины «посткейнсианской теории денежной экономики» – неопределенность, сложная экономическая система, денежная экономика, контракты, деньги, ин-

форсмент. Мы полагаем, что именно посткейнсианский подход¹ помогает выявить основные институциональные и технологические характеристики быстро и устойчиво растущей экономической системы. Затем мы обсудим основные определения и положения теории постиндустриального общества, а после этого предпримем ее критический анализ.² В двух заключительных разделах мы поговорим о применимости обеих теорий к современной экономике постсоветской России, а также об ее самых базовых проблемах и перспективах развития.

Посткейнсианский подход, часть I: понятие неопределенности

Ключевое понятие в посткейнсианской традиции – неопределенность (точно так же, как, например, у неонституционалистов – транзакционные издержки, а в неозволюционной теории – зависимость от предшествующей траектории развития [path dependence]). Именно акцент на неопределенности будущего отделяет посткейнсианство не только, скажем, от неоклассического или неонституционального подходов, но и от различных ветвей кейнсианского «дерева».

Вообще говоря, неопределенность будущего означает, что мы не можем предсказать будущие результаты нашего выбора даже при помощи вероятностных распределений, поскольку у нас нет научной основы для вычисления соответствующих вероятностей. По этому поводу Дж. М. Кейнс писал следующее: «... под «неопределенным» знанием я не имею в виду просто разграничение между тем, что известно наверняка, и тем, что лишь вероятно. В этом смысле игра в рулетку или выигрыш в лотерею не является примером неопределенности; ожидаемая продолжительность жизни также является лишь в незначительно степени неопределенной. ... Я употребляю этот термин в том смысле, в каком неопределенными являются перспектива войны в Европе, или цена на медь и ставка процента через двадцать лет, или устаревание нового изобретения, или положение владельцев частного богатства в социальной системе 1970 года [эти строки писались в 1937 году – И. Р.]. Не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы этого просто не знаем»³. Мы не знаем ни количества возможных исходов, ни вероятностей наступления каждого из них.

В этом плане неопределенность отличается от риска, при котором будущее можно описать при помощи вероятностных распределений, поскольку известны и количества исходов, и вероятности наступления каждого из них. Здесь сразу следует оговориться, что в неоклассической традиции различие между риском и неопределенностью игнорируется, и эти термины обычно используются в качестве синонимов, как, например, в теории ожидаемой полезности. Естественно,

¹ Иногда это течение называют «монетарным (пост)кейнсианством», подробнее о значении термина «посткейнсианства» и специфике нашей трактовки указанного термина см. [16; 19]. В частности, следует отметить, что посткейнсианство можно трактовать как особую ветвь «институционального дерева», близкую, но не тождественную, традиционному институционализму, см. [23, с. 25 - 27].

² При этом, вследствие ограниченности размера статьи, мы не претендуем на всесторонний критический разбор теории постиндустриального общества (в частности, мы не рассматриваем весьма важный вопрос об укорененности этой теории, по крайней мере, в трактовке В. Л. Иноземцева, в марксистском подходе). Наша задача здесь – выявить основные причины того, почему пока что ее не стоит применять для анализа современной российской экономики. Следует также отметить, что, при изложении посткейнсианского подхода, будет представлена достаточно разнообразная критика неоклассической парадигмы. Тем самым, мы покажем, что эта парадигма также не содержит подходящего инструментария для изучения хозяйства постсоветской России.

³ [7, с. 284]. Впервые идея о разграничении между неопределенностью и риском была выдвинута Фрэнком Найтом еще в 1921 году в его знаменитой книге «Риск, неопределенность и прибыль». Из этих рассуждений можно прийти к выводу о невозможности оптимизации в условиях неопределенности. См. [18].

посткейнсианцы ни в коем случае не могут согласиться с таким смешением понятием, которое сразу же уничтожает уникальность их подхода.

При этом *неопределенность будущего, в свою очередь, бывает двух типов; первый тип – фундаментальная неопределенность [fundamental uncertainty], – и второй тип – неясность [ambiguity]*⁴. При неясности будущее неопределенно, но познаваемо. Иными словами, неясность представляет собой ту форму неопределенности, которую исследовали, например, представители австрийской школы. Каждый в отдельности хозяйствующий субъект, в том числе и государство, почти ничего не знает о знаниях, предпочтениях и ожиданиях прочих хозяйствующих субъектов. Но рынок в целом собирает всю эту информацию воедино и генерирует верные решения. Поэтому государство никогда не сможет прийти к таким же «хорошим» результатам, к которым приходит рынок. Но, в принципе, информацию, которую собирает и обрабатывает рыночная система, заполучить можно, просто ценой экстремально высоких издержек.

Фундаментальная неопределенность означает не только отсутствие знаний о будущем, но и его непознаваемость. Эта *непознаваемость* связана с тем, что значительная часть нужной информации *еще не создана* [20]. Таким образом, между настоящим и будущим (а также прошлым) возникают фундаментальные онтологические различия, и в этом – одно из базовых отличий посткейнсианства от неоклассического подхода [14; 19; 22; 28].

Согласно неоклассикам, экономическая среда характеризуется *эргодичностью*. Этот термин означает, что в такой среде прошлое, настоящее и будущее могут быть описаны одной и той же функцией вероятностных распределений⁵. По сути, время сводится к пространству, в том смысле, что возможны движения из одного состояния времени (места пространства) в другое в любых направлениях. Отсюда следует, в частности, что, во-первых, прошлое не сковывает людей тяжкими оковами необратимости. Во-вторых, люди могут предсказывать будущее, либо достоверно, либо используя методы теории вероятности.

Ясно, что для посткейнсианцев такой подход неприемлем. Они полагают, что будущее радикально отличается от настоящего и прошлого, а движение во времени возможно только в одном направлении. Иными словами, посткейнсианцы исходят из принципа исторического времени, согласно которому прошлое необратимо, а будущее неопределенно. Именно в историческом времени движется экономическая среда, характеризующаяся неэргодичностью, т. е. онтологическими различиями между прошлым, настоящим и будущим.

Таким образом, неопределенность – это характеристика неэргодичной экономической среды. Следует отметить, что не всякая экономическая система неэргодична и, соответственно, не всякая экономическая система характеризуется неопределенностью. Каковы же причины появления и доминирования неопределенности в экономической среде? Почему одним экономическим системам неопределенность присуща, а другим нет?

Посткейнсианский подход, часть II: понятие сложной экономической системы

В самом общем плане можно сказать, что неопределенность представляет собой продукт развития – экономического, технологического, социального. И далее

⁴ См. [32].

⁵ Об этом, в частности, неоднократно писал П. Дэвидсон, см., например [30; 31].

мы постараемся детально разъяснить этот тезис. Неопределенность представляет собой проблему «сложной (экономической) системы», «сложного общества». Под «сложностью» мы имеем в виду два аспекта. Во-первых, применение в производстве активов длительного пользования, вследствие чего производственная и вообще хозяйственная деятельность оказывается «растянутой» во времени. Как писал Дж. М. Кейнс: «Именно из-за существования оборудования с длительным сроком службы в области экономики будущее связано с настоящим» [6, с. 210]. Во-вторых, высокую степень специализации людей и, соответственно, большую глубину разделения труда, вследствие чего люди оказываются тесно взаимосвязанными между собой. Именно совокупность этих двух свойств и представляет собой фундаментальную характеристику сложной экономической системы.

Даже поверхностный экскурс в такие дисциплины, как экономическая история или сравнительный анализ экономических систем показывает, что далеко не все существовавшие за историю человечества экономические системы можно назвать «сложными». Если использовать марксистскую и околomarксистскую терминологию, то первобытнообщинный строй, азиатский способ производства, экономика античного рабства, западноевропейский феодализм будут представлять собой примеры «несложных», примитивных систем (здесь и далее под примитивной экономической системой мы будем понимать систему, в которой отсутствует хотя бы одно из двух вышеописанных свойств). Если же использовать терминологию из неоклассических учебников по экономике, то примером примитивной системы будет «традиционная экономика». В общем, оба свойства, превращающих экономическую систему в «сложную», являются продуктом экономического, социального и технологического развития.

Рассмотрим первое свойство – применение в производстве активов длительного пользования. Здесь подразумеваются, в первую очередь, различные элементы машинного оборудования. Ясно, что существование машинного производства – признак развитости, причем не только технологической (что само собой разумеется). Ведь внедрение машин в производственную деятельность возможно только при определенных социальных институтах.

Примерно то же самое можно сказать и о втором свойстве. Большая глубина разделения труда достигается только тогда, когда навыки людей в определенных областях достигают определенных уровней технического совершенства, и, при этом, когда соответствующие социальные институты обеспечивают их специализацию. Разделение труда, как и машинное производство, возможно лишь при определенных институтах.

Крайне важен тот аспект, что *любая сложная экономическая система сталкивается с необходимостью координации хозяйственной деятельности в условиях необратимости прошлого и неопределенности будущего*. При этом такая проблема присуща только сложной системе. В хозяйстве, в котором степень разделения труда низка, и каждый производит только для себя, не существует неизбежной экономической взаимосвязанности между людьми, и проблемы координации вообще не возникает (исключение из этого правила рассматривается ниже, в разделе «Сравнительный анализ терминологии...», в сноске, посвященной «гидравлическим обществам» и роли географических факторов). В хозяйстве, в котором производство не требует времени, но глубина разделения труда велика, проблема координации возникает, но решается приблизительно

так, как описывается в вальрасианских моделях общего равновесия. Ведь в экономике без активов длительного пользования хозяйственная деятельность не приобретает временного измерения и, соответственно, проблем необратимости прошлого и неопределенности будущего не существует. Поэтому *нащупывание* [*tatonnement*]⁶ равновесного вектора относительных цен, удовлетворяющего всех агентов, не влечет за собой издержек (по крайней мере, таких, которые могли бы иметь место в реальной жизни современного мира).

Именно подобные разновидности «товарообменного хозяйства» или, как писал Дж. М. Кейнс [36], экономики реального обмена [Real Exchange Economy], являются основными видами экономических систем, интересующих приверженцев неоклассической теории. Один из основных пунктов посткейнсианской критики в адрес неоклассической теории заключается в том, что эта теория уподобляет экономику современных развитых стран примитивным хозяйственным системам. Иными словами, неоклассический подход осуждается посткейнсианцами за непонимание фундаментальных различий между примитивными и сложными экономическими системами. Ведь, как уже было сказано выше, только в сложной системе возникает необходимость координации хозяйственной деятельности в условиях необратимости прошлого и неопределенности будущего. *Данное обстоятельство требует фундаментального институционального выбора, определяющего, как люди решают проблему неопределенности.*

Здесь мы сталкиваемся с посткейнсианским подходом к сравнительному анализу экономических систем [21]. По словам С. Руссиса: «То, как мы справляемся с неопределенностью [cope with uncertainty], определяет систему, при которой мы живем» [42, р. 17]. При этом различные «сложные общества» сформировали разные институты для того, чтобы «справляться с неопределенностью». Те институты, которые были сформированы «на Западе», образовали особую разновидность сложной системы⁷. Речь идет о денежной экономике.

Посткейнсианский подход, часть III: понятие денежной экономики

Понятие *денежной экономики* [Monetary Economy] предложил Дж. М. Кейнс в одной из своих статей, опубликованных до издания его «Общей теории занятости, процента и денег» (и упомянутых нами в одной из вышеприведенных сносок). В такой экономике, как он отмечал, «... деньги играют свою особую самостоятельную роль, они влияют на мотивы поведения, на принимаемые решения... и потому невозможно предвидеть ход событий ни на короткий, ни на продолжительный срок, если не понимать того, что будет происходить с деньгами на протяжении рассматриваемого периода» [36, р. 408]. Денежная экономика, по Дж. М. Кейнсу, является метафорой современных экономических систем западных стран и, при этом, функционирует совершенно не так, как экономика реального обмена. К сожалению, ни Дж. М. Кейнс, ни его последователи не ставили вопрос о происхождении денежной экономики.

⁶ Термин, введенный Л. Вальрасом для описания поиска равновесного вектора цен мифическим координатором рынков – Аукционщиком.

⁷ Другой способ «справиться с неопределенностью» связан с формированием институтов «планового социализма», «командно-административной системы», или, используя терминологию Л. Бальцеровича, «системы экономики советского типа». До сих пор остается открытым, в какой степени эти институты снижают неопределенность, но ясно, что за это «уплачивается» очень большая «цена» в виде уничтожения экономической свободы и, как следствие, стимулов к внутреннему генерированию инноваций. Кроме того, по-видимому, перманентный дефицит означает, что неопределенность полностью не искореняется и как бы «сдвигается», «перемещается» в сферу потребления. Эти аспекты – тема для отдельной статьи.

Мы полагаем, что денежная экономика возникает вследствие определенного институционального выбора, совершаемого тогда, когда экономическая система становится сложной. Иными словами, денежная экономика – это продукт институционального развития сложной экономической системы [21, с. 61].

Важнейший институт денежной экономики – *форвардные контракты*. Контракты обеспечивают определенные гарантии, касающиеся будущих материальных и денежных потоков. Как отмечал С. Руссис: «они [контракты] являются формой контроля над заработной платой и ценами, который конвертирует неопределенность в относительную определенность, не средством вероятностного анализа, ...но достигая во времени... гарантирования будущих цен и издержек» [42, р. 23]. Согласно Я. Кригелю, «... как природа не терпит пустоты, так и экономическая система не терпит неопределенности. Она реагирует на отсутствие информации, которую рынок не в состоянии обеспечить, созданием институтов, уменьшающих степень неопределенности: контрактов о заработной плате, контрактов на ссуды, соглашений о поставках, торговых соглашений» [37, р. 46]⁸. Таким образом, контракты – способ снижения степени неопределенности будущего. Иными словами, форвардные контракты как бы упорядочивают хозяйственную деятельность, имеющую временную протяженность.

Для того чтобы система форвардных контрактов функционировала бесперебойно, необходим другой институт – *деньги*. Деньги в посткейнсианской традиции понимаются как *средство соизмерения контрактных обязательств и как средство их выполнения*. Таким образом, деньги в денежной экономике представляют собой не просто «средство обращения» или «всеобщий эквивалент», а, как отмечал Дж. М. Кейнс в своем «Трактате о деньгах», «... то, чем выплачиваются долговые и ценовые контракты [debt and price contracts] и в чем удерживается запас общей покупательной способности» [35, р. 3]. По меткому замечанию Ф. Карвальо, в денежной экономике контракты – грамматика, а деньги – язык [29, р. 102]. При этом сама денежная экономика понимается как «экономика, основанная на системе форвардных контрактов» [29, р. 102]. Мы вернемся к этому утверждению чуть ниже.

Еще один институт, без которого немислимо существование денежной экономики – *государство как орган, выполняющий функцию защиты форвардных контрактов*. Главная функция государства, по мнению посткейнсианцев, состоит вовсе не в устранении негативных экстерналий, не в борьбе с монополиями, и даже не в дискреционной макроэкономической политике, а в том, что оно обеспечивает инфорсмент [enforcement], т.е. принуждение к выполнению контрактных обязательств. Неспособность или нежелание государства выполнять эту функцию – то, что было когда-то названо нами институциональной неадекватностью государства [11], – резко увеличивает степень неопределенности будущего и ставит под угрозу само существование денежной экономики. Ведь институциональная неадекватность государства подрывает доверие к контрактам, вследствие чего большинство людей будет избегать их заключать. Соответственно, будет разрушаться сама основа денежной экономики – система форвардных контрактов!

Итак, денежная экономика – это сложная экономическая система, которая базируется на использовании форвардных контрактов, урегулируемых посредством использования денег как актива длительного пользования и защищаемых государством. Именно институциональный выбор форвардных контрактов в ка-

⁸ См. также [24].

честве основного способа упорядочения и координации хозяйственной деятельности (вместе с деньгами и государством как институтами, «обслуживающих» функционирование системы контрактов) создает денежную экономику⁹.

В связи с этим тезисом необходимо отметить следующее. Если государство не выполняет свою функцию инфорсментов, т. е. «защитника контрактов», будучи «институционально неадекватным», или если деньги по каким-либо причинам не могут использоваться для урегулирования контрактных обязательств, то результатом будет резкое повышение степени неопределенности будущего вместе с крайне неблагоприятными макроэкономическими последствиями. При этом такую экономическую систему нельзя называть «денежной экономикой» (хотя, наверное, можно назвать «псевдоденежной»), поскольку она не основана на использовании форвардных контрактов (они не будут использоваться, если нет актива, который мог бы их «погашать», и нет органа, который бы обеспечивал принуждение к их выполнению). Возможно, самый напрашивающийся пример, – экономика России 1990-х годов, о чем мы будем говорить более детально ближе к концу данной работы¹⁰.

Из всего этого следует, что денежная экономика и экономика, использующая деньги, – не одно и то же! Хозяйство, в котором деньги выполняют лишь функцию мимолетного посредника при заключении сделок и не являются активом длительного пользования, не может считаться денежной экономикой. Подробнее об этом речь пойдет в следующем разделе.

«Сравнительный анализ терминологии»: денежная экономика, рыночная экономика, капитализм, индустриальная экономика

Обычно посткейнсианцы предпочитают использовать термин «денежная экономика» вместо термина «рыночная экономика». Это связано с тем, что второй из этих терминов имеет более широкий смысл. Иными словами, любая денежная экономика является рыночной, но не всякая рыночная экономика является денежной. Именно «неденежные» или «псевдоденежные» рыночные экономики, по сути, исследуются в многочисленных неоклассических моделях. Речь идет как раз о том, что, как уже упоминалось, Дж. М. Кейнс называл «экономикой реального обмена». Такая экономика не обязательно является бартерной. Она может использовать деньги, как было сказано чуть выше, в качестве мимолетного посредника при заключении сделок. Для того чтобы деньги были полноценным средством накопления и, следовательно, «привлекательным» активом длительного пользования, необходим факт их применения для урегулирования каких-либо долгосрочных отношений между хозяйствующими субъектами. Именно этот факт и наблюдается в развитых странах Запада, что позволяет считать экономики указанных стран денежными. Денежная экономика – это слепок с основных технологических и институциональных характеристик таких стран. В такой экономике хозяйственная деятельность предполагает разнообразные «проекты» – производственные, инвестиционные, финансовые и т. д. – занимающие большой промежуток времени (вспомним о применении в производстве активов длительного пользования) и требующие участия большого количества людей,

⁹ Мы полагаем, что эта экономическая система формировалась в Англии и некоторых других странах Запада в конце XVIII – середине XIX веков.

¹⁰ См. также [15; 20].

обладающих разными навыками (вспомним о большой глубине разделения труда). Отсюда вышерассмотренная необходимость в контрактах, деньгах, государстве. Но не всякая рыночная экономика основана на вовлечении большого числа людей с разными навыками в *разнообразные и долгосрочные* проекты. Если та или иная рыночная система не предполагает подобного вовлечения, то она не будет денежной, даже если в ней используются деньги при совершении обменных операций¹¹. Повторим еще раз, именно такие рыночные, но «неденежные» или «псевдоденежные» экономики, исследовались и исследуются неоклассиками. Поэтому не удивительно, что нередко у самых известных представителей неоклассического подхода встречаются поразительные высказывания о незначительности денег.

По мнению И. Фишера, внесшего значительный вклад в неоклассический подход к теории денег (ему, как известно, приписывается авторство формулы уравнения обмена), «деньги никогда не приносят других выгод, кроме создания удобств для обмена» [26, с. 9]. Известный оппонент Дж. М. Кейнса Д. Робертсон отмечал, что «деньги не представляют собой жизненно важной темы, как приходится иногда слышать... Для исследователя необходимо с самого начала прорвать денежную вуаль, которая окутывает большинство деловых операций, и посмотреть, что происходит в сфере обращения реальных товаров и услуг...» [39, р. 1]. Особенно показательно в этом плане высказывание М. Фридмана, лидера монетаризма: «Несмотря на то, что в существующей хозяйственной системе предпринимательская деятельность и деньги играют важную роль, и несмотря на то, что их существование порождает многочисленные и сложные проблемы, основные методы, с помощью которых рынок обеспечивает координацию в рамках всего хозяйства, полностью проявляются в экономике, в которой господствует натуральный обмен и в которой отсутствуют предпринимательская деятельность и деньги» [33, р. 14]. Как уже, наверное, ясно, для посткейнсианцев такая позиция не приемлема. Здесь мы можем видеть, возможно, основное отличие посткейнсианского подхода к экономическому анализу от неоклассического. Прimitивная экономическая система, характеризующаяся эргодичностью, функционирует иначе, чем сложная экономическая система, отличающаяся неэргодичностью, несмотря на наличие в обеих системах рыночной координации. Такова позиция представителей посткейнсианской школы.

Термин «капитализм» употребляется посткейнсианцами чаще, хотя, как правило, они не дают ему четкого определения. Но общий «контекст» посткейнсианских рассуждений [40, р. 165 – 167; 42, р. 22 – 24] указывает на то, что капитализм предполагает частную собственность на производственные активы длительного пользования и прибыльность ведения хозяйственной деятельности как ее ведущий мотив. Можно сказать и так: капитализм – это экономическая система, основанная на том, что активы длительного пользования приносят доход. Такие определения в принципе не противоречат вышеприведенному анализу денежной экономики.

¹¹ Кстати говоря, экономические системы «азиатского способа производства» (или, если использовать близкий виттфогелевский термин, «гидравлические общества»), представляют собой пример вовлечения большого числа людей с приблизительно одинаковыми навыками в долгосрочные проекты, которые, грубо говоря, не отличаются разнообразием. Необходимость подобных объединений хозяйствующих субъектов диктуется природно-географическими и/или климатическими и/или геополитическими факторами, порождающими взаимосвязанность людей. В таких системах (с низкой степенью разделения труда и общей технологической неразвитостью) для решения проблемы координации институты типа контрактов и денег не нужны и, возможно, даже бесполезны, в отличие от «сильной» государственной власти. К этому тезису нас подвели дискуссии с А. С. Скоробогатовым, который придает большое значение зависимости «характера» институтов от географических (в широком смысле этого слова) факторов.

Точнее говоря, посткейнсианские трактовки капитализма и денежной экономики – это взаимодополняющие описания экономической системы определенного типа. Мы имеем в виду следующее. С одной стороны, частная собственность на производственные активы длительного пользования и их употребление в целях получения прибыли, сигнализирующей о социальной значимости того или иного «хозяйственного проекта», требуют применения форвардных контрактов, денег и инфорсмента со стороны государства. С другой стороны, долгосрочные контракты и деньги как средство их урегулирования не нужны, если нет частной собственности на производственные активы длительного пользования, а прибыль не играет стимулирующей, финансовой и координирующей роли в хозяйстве. Поэтому можно утверждать, что денежная экономика – это экономическая система рыночного капитализма, если термин «капитализм» понимается в вышеописанном смысле (но при этом, опять-таки, не всякая капиталистическая экономика является денежной, что, в частности, следует из последних двух разделов данной статьи).

Здесь сразу нужно подчеркнуть: когда при определении капитализма речь идет о частной собственности, подразумевается собственность именно на производственные активы длительного пользования, а не просто на средства производства. Если производственная деятельность не растянута во времени, то наличие частной собственности на средства производства еще не дает оснований для разговоров о капитализме. Именно сочетание частной собственности на средства производства и технологической развитости приводит к возникновению капиталистической системы хозяйствования.

Наконец, денежная экономика (как и почти любая сложная экономическая система) является индустриальной экономикой: в производстве материальных благ основную роль играют машины, фабрично-заводская промышленность. При этом повышение значимости производства услуг, возрастание роли информации и знаний, т.е. развитие постиндустриальных тенденций, никак не «отменяет» ни ее «индустриальности», ни, тем более, ее фундаментальных характеристик: в производстве по-прежнему используются активы длительного пользования, а степень разделения труда вовсе не снижается. Следовательно, и взаимозависимость экономических субъектов никуда не исчезает.

Очевидно, что существующая в денежной экономике вышеописанная необходимость в таких институтах, как контракты, деньги, государство не устраняется развитием постиндустриальных тенденций (как мы уже намекали выше). И если эти институты работают эффективно, то они создают условия для эффективного размещения ресурсов, непрерывного генерирования инноваций, быстрого экономического роста и перманентного повышения уровня жизни. Иными словами, денежная экономика – это экономическая система, создающая условия для перманентных технологических и институциональных изменений, обеспечивающих устойчивый интенсивный рост¹² и повышающих уровень жизни¹³.

Если же описанные институты отсутствуют или играют незначительную роль вследствие своей неэффективности или «неадекватности», то экономика перестает быть денежной, превращаясь в «псевдоденежную» или «неденежную».

¹² Напомним, что под интенсивным экономическим ростом экономисты обычно подразумевают рост, обусловленный техническим прогрессом, а не увеличением затрат ресурсов. Иными словами, интенсивный рост базируется на повышении производительности ресурсов, повышении, которое, как правило, является следствием различного рода инноваций [см. 38; 41].

¹³ Вследствие ограниченности размера статьи мы не рассматриваем здесь «слабые места» денежной экономики – склонность к макроэкономическим кризисам, безработице, инфляции, несовершенным рыночным структурам, неравномерному распределению дохода, социальному отчуждению и т. д. Эти темы – проблематика отдельной статьи [21] или даже книги.

Теория постиндустриального общества: основные положения и их критический анализ

Термин «постиндустриальное общество», как известно, был введен Д. Беллом и определен следующим образом: «постиндустриальное общество – это общество, в экономике которого приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг, проведению исследований, организации системы образования и повышению качества жизни; в котором класс технических специалистов стал основной профессиональной группой и, что самое важное, в котором внедрение нововведений... во все большей степени зависит от достижений теоретического знания... Постиндустриальное общество... предполагает возникновение интеллектуального класса, представители которого на политическом уровне выступают в качестве консультантов, экспертов или технократов»¹⁴.

Сторонники и популяризаторы этой теории (в России – это, в первую очередь, В.Л. Иноземцев), полагают, что «мир развитых стран» стал превращаться в постиндустриальное общество где-то в конце 1970-х годов, тем самым, обеспечивая себе экономический и социальный «отрыв» от слаборазвитых государств и регионов. При этом отличия постиндустриального общества от доиндустриального и индустриального заключаются в следующем: «...доиндустриальное общество базируется на взаимодействии человека с природой, индустриальное – на взаимодействии с преобразованной им природой, а постиндустриальное общество – на взаимодействии между людьми» [5, с. 17]. «Так, в доиндустриальных обществах важнейшим аспектом социальных связей была имитация действий других людей, в индустриальном – усвоение знаний и возможностей прошлых поколений, в постиндустриальном же обществе интерперсональные взаимодействия становятся подлинно комплексными, что и определяет новые свойства всех элементов социальной структуры» [5, с. 17].

Все эти определения и уточнения сразу же наводят на следующий фундаментальный вопрос: стоит ли противопоставлять постиндустриальное общество индустриальному? Экономическая интуиция побуждает дать отрицательный ответ.

Разве взаимодействия между людьми не играли важнейшей роли в «типично индустриальной» экономике в XIX – начале XX веков? Разве взаимодействие людей с преобразованной природой потеряло сейчас свою огромную значимость? Разве усвоение знаний и возможностей прошлых поколений не являются сейчас важнейшим аспектом социальных связей? Разве интерперсональные взаимодействия не были важны в «типично индустриальной» экономике? Разве рост качества жизни, совершенствование системы образования, бурное развитие науки не были характеристиками «типично индустриальной» экономики на в XIX веке или в начале XX века?

Естественно, было бы неправильным отрицать наличие серьезных изменений технологического, социального и институционального характера в экономике развитых стран за последние десятилетия. Но дело в том, что если мы обратимся к истории этих стран за два – три последних века, то увидим, что «серьезные» изменения происходили перманентно. Строительство железных дорог, развитие автомобилестроения, нефтехимической промышленности, электроэнергетики, распространение радио и телевидения, освоение космоса,

¹⁴ Цит. по: [5, с. 16].

и т. д., и т. п., – разве это менее значимые для своего времени технологические изменения, чем компьютеризация или распространение интернет-бизнеса? А образование трестов и синдикатов, развитие и специализация банковской системы, формирование финансово-промышленных групп, возникновение и развитие системы социального обеспечения, обязательное медицинское страхование, реализация принципов дискреционной макроэкономической политики государства, принятие антимонопольного законодательства, – разве все эти институциональные изменения, происходившие в XIX – первой половине XX веков, не носили радикального характера?

В. Л. Иноземцев полагает, что «... индустриальному и постиндустриальному обществам свойственны принципиально различные механизмы развития»... Характерными чертами индустриального хозяйства являются, с одной стороны, воспроизводимость всех факторов производства, а с другой – пропорциональность затрат и результатов [речь идет о постоянной отдаче от масштаба – И.Р.]. Характерными чертами постиндустриального хозяйства являются... с одной стороны, невозможность основного фактора производства [речь идет о «творческом потенциале личности», который начинает играть решающую роль вследствие «выдвижения на первый план» обладания знанием и информацией – И.Р.], а с другой – несоизмеримость затрат и результатов в производственном процессе» [5, с. 240 – 241].

На наш взгляд, такое разграничение вряд ли оправданно. Эмпирические закономерности экономического роста в западных странах за XIX и XX века свидетельствуют, что этот рост всегда отличался ростом производительности труда [34] и положительными значениями остатка Солоу, остатка, который, как известно, измеряет технический прогресс. Это означает, что, в частности, нет оснований отвергать широкое распространение тенденций возрастающей отдачи в «типично» индустриальном обществе [41] (конца XVIII – первых двух третей XX веков), ограничивая их «постиндустриальным обществом». Кроме того, вряд ли роль «творческого потенциала личности» была так ничтожна в «раннем» индустриальном обществе и настолько важна в развитых странах сейчас. Представляется, что без производственного оборудования и материальной инфраструктуры «творческий потенциал личности» вряд ли смог бы играть сколько-нибудь значимую роль. Обладание знаниями и информацией не может существенно содействовать производственному процессу в экономике, в которой в производстве не используются активы длительного пользования, а специализация и разделение труда незначительны. Накопление физического капитала и знаний – процессы, зачастую взаимно обуславливающие друг друга, о чем свидетельствуют многочисленные модели эндогенного роста, построенные в соответствии с принципом «обучения на практике» [learning by doing]¹⁵.

Кстати говоря, возрастание роли образования, возрастание, представляющее собой неотъемлемую часть процесса накопления знаний, – характеристика, в первую очередь, индустриального общества. «Индустриализация требует более высокого образовательного уровня рабочей силы, в целом развития системы образования и распространения грамотности» [12, с. 136]. Поэтому понимать «постиндустриализацию» как повышение значимости образования вряд ли имеет смысл.

¹⁵ См., например, [34; 38; 41].

Постиндустриальное общество или позднеиндустриальное общество?

Мы полагаем, что противопоставление постиндустриального общества индустриальному в значительной степени затрудняет поиск ответов на базовые вопросы вроде тех, что были сформулированы в самом начале данной работы. Вот почему, по-видимому, более правомерно говорить вслед за И. Я Левяшем [10] не о постиндустриальном, а о позднеиндустриальном обществе. Ведь «... знания, информационная революция как действительная основа современного общественного богатства принципиально не изменили архетип индустриальной цивилизации», ее способ производства...» [10, с. 159].

Как отмечал М. Голдман, «я не думаю, что мы действительно находимся в постиндустриальной эре. Причиной является то, что промышленное производство не только остается весьма значимым, но и в определенной степени даже более важным, чем когда бы то ни было ранее, хотя технологические основы его и меняются... даже производство программного обеспечения... остается одной из отраслей промышленности» [10, с. 154]. Мы по-прежнему «погружены в индустриальное общество...» [10, с. 155].

Если же активно употреблять термин «позднеиндустриальное общество» и трактовать его с точки зрения посткейнсианского подхода, то можно отметить следующее. Такое общество представляет собой денежную экономику, в которой производство услуг и применение знаний для генерирования инноваций (а также прочие описанные свойства типа возрастающей отдачи от масштаба) *играют более важную роль*. Однако вследствие подобного доминирования, как уже отмечалось, фундаментальные характеристики денежной экономики не меняются. Не меняется и ее результативность. Экономический рост, увеличение производительности труда, генерирование инноваций, повышение уровня жизни продолжают¹⁶ в конце XX – начале XXI веков так же, как и за все периоды истории денежной экономики (мы полагаем, как уже отметили в одной из сносок, что «отсчет» здесь нужно вести с конца XVIII века в Англии и некоторых других стран Западной Европы).

Вообще говоря, в теории постиндустриального общества пока нет четких, однозначных критериев, которые позволили бы определить, стала ли та или иная страна таким обществом, или еще нет. При этом сторонники этой теории, как ни странно, считают это свойство ее плюсом. Вот что пишет по этому поводу: В. Л. Иноземцев: «О совершенстве постиндустриальной теории свидетельствует и то, что ее сторонники не дают четкого определения отдельных типов общества и не указывают их хронологических границ» [5, с. 17].

Это приводит к тому, что у приверженцев этой теории возникают некоторые разногласия, которые на наш взгляд, имеют далеко идущие методологические последствия. Мы имеем в виду вопрос о том, какие страны можно считать постиндустриальными, а какие нельзя? Возможно, самый важный «камень преткновения» – «проблема (пост)индустриальности Японии». Является ли японская экономика постиндустриальной?

Д. Белл отвечает на последний вопрос утвердительно. Он пишет: «постиндустриальная, или информационная эра, наступает в результате длинной цепи технологических перемен... если мы определим постиндустриальное общество как такое, где произошел сдвиг от промышленного производства к сфере услуг, то

¹⁶ Вместе с ее проблемами, которые упоминались в одной из более ранних сносок, – безработицей, инфляцией, кризисами, социальным отчуждением и т.д.

получится, что Великобритания, почти вся Западная Европа, Соединенные Штаты и Япония вступили в постиндустриальный век. Но если мы определим информационное общество как такое, в котором существует научный потенциал и способность трансформировать научные знания в конечный продукт, называемый обычно «высокими технологиями», то можно сказать, что только Соединенные Штаты и Япония отвечают данному условию»¹⁷.

А В.Л. Иноземцев считает совсем по-другому, говоря о «взлете и упадке японского индустриализма» и отмечая, что «... экономическая ситуация [на конец 1990-х годов – И.Р.] в Японии представляется нам западней, в которую трудно было попасть, даже если бы такая экзотическая цель была поставлена изначально» [4, с. 343]¹⁸.

Другой пример: когда В. Л. Иноземцев указывает, что переход от индустриального общества к постиндустриальному сопровождается замещением труда (деятельности, заданной «стремлением к удовлетворению материальных потребностей человека» [5, с. 161]) творчеством (деятельности, не обусловленной материальными стимулами и связанной с внутренней самореализацией личности), он не предлагает четких, объективных критериев их разграничения. Автор этой идеи пишет: «определить деятельность как труд или творчество может только сам ее субъект» [5, с. 164]. Но тогда как можно измерить долю лиц, занимающихся творчеством, а не трудом? И в чем тогда заключается практический смысл концепции «замещения труда творчеством»?

Мы полагаем, что данные аспекты являются дополнительными, весьма серьезными препятствиями для применения этой теории к экономике постсоветской России...

Экономическая система постсоветской России: денежная экономика, постиндустриальное общество или . . . семейно-клановый капитализм?

Основные проблемы российской экономики связаны не с тем, что в ней «класс технических специалистов» не «стал основной профессиональной группой», или, что «внедрение нововведений» слабо «зависит от достижений теоретического знания», или, тем более, что «приоритет» не «перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг». Главное затруднение – неадекватный институциональный выбор. На протяжении веков в России образовывались и укоренялись формальные и неформальные институты, препятствовавшие образованию в нашей стране денежной экономики (в вышеописанном, посткейнсианском смысле). Мы имеем в виду неуважение рядовых граждан к государству, неисполняемость законов, слабость судебной системы, отсутствие достаточных гарантий защиты частной собственности и т.д.¹⁹ А в период начала «переходной экономики» (конец 1980-х – начало 1990-х годов) решающую роль сыграла институциональная неадекватность государства, в значительной степени связанная с неразвитостью гражданского общества. Такая неадекватность помешала сформировать эффективную и надежную систему форвардных контрактов. В результате координация хозяйствующих субъектов стала осуществляться через

¹⁷ Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: Academia. 1999.

¹⁸ Подробнее об этом см. гл. 8 данной книги [4].

¹⁹ См., к примеру, [9].

различные семейно-клановые структуры (часто криминального характера)²⁰, взаимоотношения между которыми базировались на «дуализме норм». Мы имеем в виду такой стиль экономических отношений, при котором члены данной локальной группировки поддерживают друг друга, но ведут себя оппортунистическим образом по отношению ко всем остальным.

Этот семейно-клановый способ координации хозяйственной деятельности является очень неэффективным способом снижения неопределенности. Дело в том, что деление общества на множество кланов и групп вкупе с большой долей теневого бизнеса в ВВП порождает дезинтеграцию хозяйства, а также общую «непрозрачность» экономических отношений [17, 20]. Поэтому в такой экономике степень неопределенности будущего выше, чем в рыночной экономике. Эта неэффективность проявляется в распространении таких норм поведения, как оппортунизм и инвестиционная близорукость²¹, результатом чего является чрезмерная ориентация на поиск ренты, низкая способность к генерированию (и особенно к диффузии) инноваций и, следовательно, к интенсивному росту, социальные диспропорции и большие «очаги бедности». В одной из работ мы назвали такую экономическую систему «семейно-клановым капитализмом» [17, 20]²².

Сейчас нужно думать не о том, станет ли Россия «постиндустриальным обществом», о том, останется ли она «просто» индустриальным обществом. Один из индикаторов, заставляющий беспокоиться об этом, – динамика среднего возраста производственного оборудования в отечественной промышленности. С 1970 по 1990 года в СССР этот показатель возрос с 8, 42 до 10, 8 лет. В 1992 году в России он составлял 11, 98, в 1995 году, – 14, 25, а в 2004 году – чуть превысил 20 лет (!). *Деиндустриализация* экономики постсоветской России – вот проблема, которая очень остро стояла перед ней в 1990-е годы²³, да и в настоящее время отнюдь не потеряла своей актуальности. Так, по данным В.Д. Белкина и В.П. Стороженко, за последние 15 лет совокупный объем продукции, выпускаемой обрабатывающей промышленностью, сократился более чем в два раза, в том числе производство металлорежущих станков – в 11 раз, тракторов – в 14 раз, прядильных машин – в 50 раз, ткацких станков – в 127 раз [1, с. 75].

Семейно-клановый способ координации хозяйственной деятельности не способствует «укреплению индустриального потенциала», прежде всего, вследствие неэффективности снижения неопределенности (а точнее говоря, обеспечения ее завышенного уровня) и, как следствие, стимулирования инвестиционной близорукости.

Кроме того, ясно, что семейно-клановый капитализм – это «неденежная», или, в лучшем случае, «псевдоденежная» экономика. Особенно очевидно это было в 1990-е годы, когда показатели распространенности бартера и неплатежей в российской экономике достигали громадных значений (например, в 1997–1999 годах 80–90% общего объема промышленной продукции обменивалось через бар-

²⁰ По данным, собранным Ю. В. Латовым, доля предпринимателей, признавших, что фирмы платят мафии за защиту, составила в 1997 году в России 92,9% (в то время, как в этом же году в Словакии – 14, 9%, в Польше – 8%, в Румынии – 0, 6%). В работах этого исследователя можно найти и другие примеры подобных данных. Приведенные цифры указывают на одну из важнейших причин того, почему восточноевропейские страны оказались гораздо успешнее постсоветской России в области перехода к «рыночному капитализму».

²¹ Под инвестиционной близорукостью мы имеем в виду дисконтирование будущих переменных (начиная с некоего «порогового» момента) по бесконечной ставке дисконта, или, иными словами, их исключение из рассмотрения при осуществлении выбора активов длительного пользования. См. [20].

²² Термин «клановый капитализм» был впервые предложен, по-видимому, Л. Я. Косалсом, см. [8].

²³ Об этом, кстати, писал и В.Л. Иноземцев [5, с. 268]. См. в этой же работе его данные по деградации научного и интеллектуального потенциала России в 1990-е годы (с. 273).

тер). Но и, к примеру, в 2003 году, доля «расширенной» денежной массы (деньги плюс квази-деньги) в ВВП, т. е. «модифицированный» коэффициент монетизации, приблизительно равнялся 29–30%, тогда как в этом же году в странах «большой семерки» он составлял 70–120%, а в развивающихся странах – 30–60% [3, с. 18]. При этом, роль денег как средства урегулирования контрактов еще не столь велика в России, как в странах Запада.

Нужна ли теория постиндустриального общества для выявления траекторий экономического развития России в XXI веке?

Можно сколько угодно приводить данные, свидетельствующие, например, о распространенности в России мобильных телефонов, или ее интернетизации (для В. Л. Иноземцева, например, доля пользователей электронной почтой служит одним из важнейших индикатором «постиндустриальности» общества [4, с. 230]). Однако большое количество людей, пишущих SMS-сообщения, или скачивающих музыку в «онлайновом» режиме, отнюдь не является фактором эффективного размещения ресурсов и интенсивного экономического роста. Нужны институты, стимулирующие склонность к инновациям, а не к финансовым спекуляциям, воровству, коррупции, уклонению от налогов, бегству капитала. Только что перечисленные «негативные» виды экономического поведения, – столь характерные для постсоветской России, – вполне могут встречаться и укореняться в обществе, в котором сфера услуг доминирует над промышленностью, а класс технических специалистов является высокооплачиваемым.

Кстати говоря, используя терминологию В.Л. Иноземцева, следует ли считать разработку разнообразных «теневых технологий», – уклонения от уплаты налогов, ведения «двойной бухгалтерии», отмывания денег, нелегального вывоза капиталов, подкупа чиновников и судей, повышения эффективности рэкета и обеспечения услуг «крыши», манипулирования голосами избирателей, лоббирования законов в пользу групп специальных интересов, – творчеством? Или же это труд? В подобных видах деятельности в принципе можно найти различные характеристики «нового типа работника» «постиндустриального общества», отмеченные В.Л. Иноземцевым: «ориентированность на оперирование информацией и знаниями», «независимость от внешних факторов собственности на средства и условия производства», «крайне» высокую «мобильность» и «широкое поле для самореализации и самовыражения» [5, с. 159]. Однако способствует ли такое «творчество» эффективному размещению ресурсов, интенсивному росту и повышению качества жизни большинства населения²⁴?

Мы полностью согласны с В.Л. Иноземцевым в том, что «в XXI веке России предстоит работать над тем, чтобы стать зрелой индустриальной нацией, в сознании которой будут укоренены принципы свободы и демократии» [5, с. 275]. Также не вызывает сомнений утверждение о том, что «надежды относительно возможного прорыва в России в некое «неоиндустриальное» будущее на основе использования существующих в стране высоких технологий выглядят совершенно нереалистичными» [5, с. 273]. Но нужна ли для понимания и осознания этих довольно очевидных истин теория постиндустриального общества?

24 По данным академика РАН В. Н. Кудрявцева, уровни латентной преступности в России (на 1999 год) составляли: по убийствам – 2:1, по изнасилованиям – 6:1, по кражам – 73:1, по взяточничеству – 2900:1, по вымогательству (рэкету) – 17000:1. Данные взяты из статьи [27, с. 78].

По мнению В.Л. Иноземцева, «важнейшей функцией государства должно стать максимальное поощрение предпринимательской активности в производственной сфере» [5, с. 276]. Но если государство не будет выполнять своих важнейших институциональных функций, – защита прав собственности, принуждение к выполнению контрактов, обеспечение «прозрачного» правового поля и общего взаимного доверия хозяйствующих субъектов, – то подобное предпринимательство будет ориентировано в лучшем случае на «поиск ренты», а в худшем, – на откровенно криминальные виды деятельности²⁵. При институциональной неадекватности государства «хозяйственная открытость и активное привлечение в страну иностранных капиталов» не приведут к созданию «новых производственных мощностей», а «ориентация на производство конкурентоспособных потребительских товаров» [5, с. 276] будет реализована, прежде всего, в сфере производства наркотиков и оружия.

В общем, пути интенсивного экономического роста в России могут быть найдены только благодаря успешной институциональной эволюции, которая вряд ли будет иметь место в нашей стране без, в частности, развития гражданского общества. Институты гражданского общества нужны для обеспечения контроля населения над властью, контроля, необходимого для того, чтобы государственные должностные лица стали адекватно заниматься инфорсментом и эффективно выполнять прочие институциональные функции (а не присваивать себе государственные средства или заниматься взяточничеством). Только тогда можно будет рассчитывать на эффективное функционирование системы форвардных контрактов в постсоветской России, которое упорядочит и структурирует отношения между хозяйствующими субъектами, тем самым, снизив неопределенность²⁶. Это даст возможность планировать на долгий срок. И только тогда возникнут устойчивые стимулы к технологическим нововведениям, которые станут основой интенсивного экономического роста.

Вот почему мы полагаем, что теоретическому обоснованию проектирования эффективных институтов для постсоветской России вряд ли поможет погружение в аналитические дебри концепции постиндустриального общества, концепции, которая, как мы продемонстрировали, почти полностью игнорирует роль институтов (особенно их формальной составляющей)²⁷. Но без понимания того, что происходило и происходит в институциональной среде экономики постсоветской России, нельзя полностью уяснить все ее социальные, хозяйственные и технологические проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белкин В.Д., Стороженко В.П. Российский синдром голландской болезни и лекарства для ее излечения // Экономическая наука современной России. 2007. № 3 (38).

²⁵ В этой связи рекомендуем ознакомиться со следующей работой [25].

²⁶ При этом отнюдь не следует думать, что между степенью неопределенности и темпом интенсивного экономического роста есть линейная, отрицательная связь! Напомним, что неопределенность – это свойство сложной экономической системы (тех, кто забыл, отсылаем к первым разделам данной работы). В примитивной экономической системе неопределенности нет, но нет и быстрого, устойчивого экономического роста (в том числе, роста, обусловленного инновациями). Нет и тенденций к длительному повышению качества жизни.

²⁷ В этой связи не вполне ясно, почему эта концепция заинтересовала именно экономистов институциональных направлений (о чем мы сказали в самом начале данной статьи). Ведь она делает акцент на технологиях, пренебрегая в очень значительной мере институтами...

2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: Academia. 1999.
3. Дорохов Е.В. Роль отраслевой и финансовой структуры экономики в развитии национальных рынков ценных бумаг // Финансы и бизнес. 2006. N 4.
4. Иноземцев В.Л. Расколотая цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. М.: Academia. 1999.
5. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М.: «Логос». 2000.
6. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: «Прогресс». 1978.
7. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости / в кн. Истоки. Вып. 3. 1998.
8. Косалс Л.Я. Центр реформы – микроуровень // НГ-Политэкономика. 2000. 18 января. N 1 (42).
9. Латов Ю.В. Власть-собственность в средневековой России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Том 2. № 4.
10. Левяш И.Я. Постиндустриализм: проблема адекватности концепта // Общественные науки и современность. 2001. № 3.
11. Малкина М.Ю., Розмаинский И.В. Основы институционального подхода к анализу роли государства / в кн. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ. 2001.
12. Побережников И.В. Переход от традиционного к индустриальному обществу. М.: «Российская политическая энциклопедия». 2006.
13. Полтерович В.М. О стратегии догоняющего развития для России // Экономическая наука современной России. 2007. № 3 (38).
14. Розмаинский И.В. Концепция делового цикла в посткейнсианстве. Автореф. канд. дисс. СПб. 1998.
15. Розмаинский И.В. Соотношение между денежной и бартерной экономикой: институционалисты и посткейнсианцы против неоклассиков / в кн. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ. 2001.
16. Розмаинский И.В. Посткейнсианство + традиционный институционализм = целостная реалистичная экономическая теория XXI века // Экономический вестник Ростовского Государственного Университета. Т. 1. 2003. № 3.
17. Розмаинский И.В. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Том 2. 2004. № 1.
18. Розмаинский И.В. «Посткейнсианская модель человека» и хозяйственное поведение россиян в 1990-е годы // Экономический вестник Ростовского Государственного Университета. Т. 3. 2005. № 1.
19. Розмаинский И.В. Посткейнсианская макроэкономика: основные аспекты // Вопросы экономики. 2006. N 5.
20. Розмаинский И.В. «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике // Вопросы экономики. N 9. 2006.
21. Розмаинский И.В. Денежная экономика как основной «предметный мир» посткейнсианской теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Том 5. 2007. № 3.

22. *Скоробогатов А.С.* Экономические институты и деловой цикл: посткейнсианский подход. Автореф. канд. дисс. СПб. 2002.
23. *Скоробогатов А.С.* Институциональная экономика. Курс лекций. СПб. СПб филиал ГУ-ВШЭ. 2006.
24. *Скоробогатов А.С.* Институты как фактор порядка и как источник хаоса: институционально-посткейнсианский анализ // Вопросы экономики. 2006. № 8.
25. *Смирнов И.Ю.* А чем Россия не Нигерия? М.: Фонд «Либеральная миссия». 2006.
26. *Фишер И.* Покупательная сила денег. М. 1926.
27. *Цуриков В.И.* Оптимальен ли принцип неотвратимости наказания за преступление? (Экономический подход к преступлениям и наказаниям) // Экономическая наука современной России. 2007. N 2 (37).
28. *Arestis P.* Post-Keynesian Economics: Towards Coherence // Cambridge Journal of Economics. Vol. 20 (1). 1996.
29. *Carvalho F. J. C.* Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for A Monetary Production Economy. Aldershot: Edward Elgar. 1992.
30. *Davidson P.* Post Keynesian Macroeconomic Theory. London: Edward Elgar. 1994.
31. *Davidson P.* Reality and Economic Theory // Journal of Post Keynesian Economics. Vol. 18 (4). 1996.
32. *Dequech D.* Fundamental Uncertainty and Ambiguity // Eastern Economic Journal. Vol. 26 (1). 2000.
33. *Friedman M.* Capitalism and Freedom. Chicago: Chicago University Press. 1962.
34. *Kaldor N.* Capital Accumulation and Economic Growth / The Essential Kaldor. Ed. by F. Targetti and A. P. Thirlwall. London: Duckworth. 1989.
35. *Keynes J.M.* A Treatise On Money. Vol. I. The Pure Theory of Money. London: Macmillan. 1930.
36. *Keynes J.M.* A Monetary Theory of Production / The Collected Writings of John Maynard Keynes. Ed. by Moggridge D. London: Macmillan. 1973. Vol. XIII.
37. *Kregel J.A.* Markets and Institutions as Features of a Capitalistic Production Process // Journal of Post Keynesian Economics. 1980. Vol. 3 (1).
38. *Palley T.I.* Growth Theory in a Keynesian Mode: Some Keynesian Foundations for New Endogenous Growth Theory // Journal of Post Keynesian Economics. 1996. Vol. 19 (1).
39. *Robertson D.* Money. London: Macmillan. 1922.
40. *Rogers C.* Money, Interest and Capital. A Study in the Foundations of Monetary Theory. Cambridge: Cambridge University Press. 1991.
41. *Romer P.* Increasing Returns and Long-Run Growth // Journal of Political Economy. Vol. 94. 1986.
42. *Rousseas S.* Post Keynesian Monetary Economics. London: Macmillan (3rd Edition). 1998.

МИФОЛОГЕМЫ «РУССКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ» В СВЕТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СХЕМЫ РАЗВИТИЯ

С.М. ПЯСТОЛОВ,

*доктор экономических наук, профессор кафедры национальной экономики
РЭА им. Г.В. Плеханова*

О.И. СУДАРЕВ,

*кандидат военных наук,
Московский государственный областной университет*

Разговоры об «особом пути России» в известной исторической ретроспективе прослеживаются от принятия Русью наследия византийского православия¹. В последнее время эти дискуссии возобновились с новой силой. Можно отметить, как одни из наиболее формализованных тезисов этих дискуссий и, отчасти поэтому, представляющие особый интерес для экономистов, тезисы о бинарной культуре (Ю.Лотман), социально-исторические наблюдения, начиная от В.Ключевского и С.Соловьева, о «привычке к расходке в народонаселении» и следующим за ней стремлением правительства «ловить и прикреплять» ставшее чересчур мобильным население. Общей для названных тезисов является идея цикличности развития, которая в еще большей степени формализовалась в работе А.Прохорова «Русская модель управления» [3].

В модели А. Прохорова «двухфазный цикл управления» рассматривается как одна из основных черт, присущих русской государственно-общинной организации, наряду с другими: кластерное устройство, отсутствие конкуренции (внутри кластера), параллельное управление, конкуренция администраторов, «зачачки», правовой нигилизм.

Вообще говоря, идея авторов статьи заключается в том, что отмеченные черты не являются исключительной принадлежностью какой-либо национальной организационной модели, но обладают универсальными свойствами, которые проявляются при определенных условиях. В таком случае речь действительно может идти о мифологемах, или, в определенном смысле – идеологемах. Формат статьи не позволяет подробнее исследовать все параметры «русской модели», поэтому решено было остановиться на «двухфазном цикле управления».

А. Прохоров утверждает, что «Русская модель» функционирует в двух фазах – стабильной и нестабильной, различающихся по характеру взаимодействия субъектов и объектов управления.

¹ По свидетельству историков, первыми контактами с Византией на «государственном уровне» были поездка в Константинополь великой княгини Ольги для принятия крещения (957), православная миссия, посланная ко двору князя Владимира (986), и посольство русских «в греки» (987), за которыми последовало крещение Руси в 988 г. Влияние Византии укреплялось также и церковно-административной зависимостью Русской Церкви от Царьграда (Константинополя). В 1448 году Русская Православная Церковь фактически становится автокефальной [2]. Патриарх и все Епископы отступились от православия на состоявшемся в 1493 году во Флоренции Вселенском Соборе и признали над собой главенство Папы Римского. Московская Русь отказалась подчиниться Флорентийской унии, что закрепило особый восточно-европейский характер русской культуры.

© Пястолов С.М., 2008

© Сударев О.И., 2008

В стабильной фазе, которая исторически наблюдается тогда, когда, как правило, отсутствует внешняя угроза, а общество еще не сформулировало для себя содержательные задачи (старые задачи, при этом, потеряли актуальность), ресурсы накапливаются и равномерно «размазываются» по кластерам, обеспечивая их элементарную выживаемость.

Нестабильность появляется тогда, когда имеется, либо прямое негативное внешнее воздействие, либо состояние дел внутри системы резко ухудшается. В этом случае (в нестабильной фазе) задача каждого кластера становится определенной и достаточно серьезной (чаще всего, речь идет о борьбе за выживание), ресурсы концентрируются на главных направлениях.

Задачей параллельного управленца (собственно для этого он и существует) является своевременный перевод системы из одной фазы в другую.

Утверждается также, что в стабильный период накапливается энергия (в том числе и в форме «зачаек»), которая затем может быть направлена на выполнение прорывных решений. В этом видится преимущество русской модели управления по сравнению с «однофазной» рыночной моделью.

Приступая к анализу данной черты модели, отметим, что она в историко-архитектурном аспекте перекликается с теорией расширения и огораживания – так называют этапы развития, которые известны в истории многих городов. Такого рода пример мы находим и в истории развития Москвы (рис. 1 – 3).



Рис. 1. Карта Москвы 1630 г.

На этапе расширения происходит захват новых территорий, которые после их освоения (окультуривания), становятся частью города в новых границах. При-

чем, согласно «русской модели», внутренние нормы и правила вновь присоединенных областей (кластеров) могут оставаться неизменными и даже отличными от норм и правил центра.

В плане этих своих черт «русская модель управления» может быть сопоставлена с организационными моделями адхократии² и J – организации³. Особенности этих моделей уже были представлены читателям журнала в статье «Феномен образования в меняющемся обществе» [4]. Напомним, что в данной статье было дано определение организации как системы социальной координации, обеспечивающей условия для взаимодействия различных типов знания с целью достижения общественно значимых целей, в том числе, – создания нового знания.

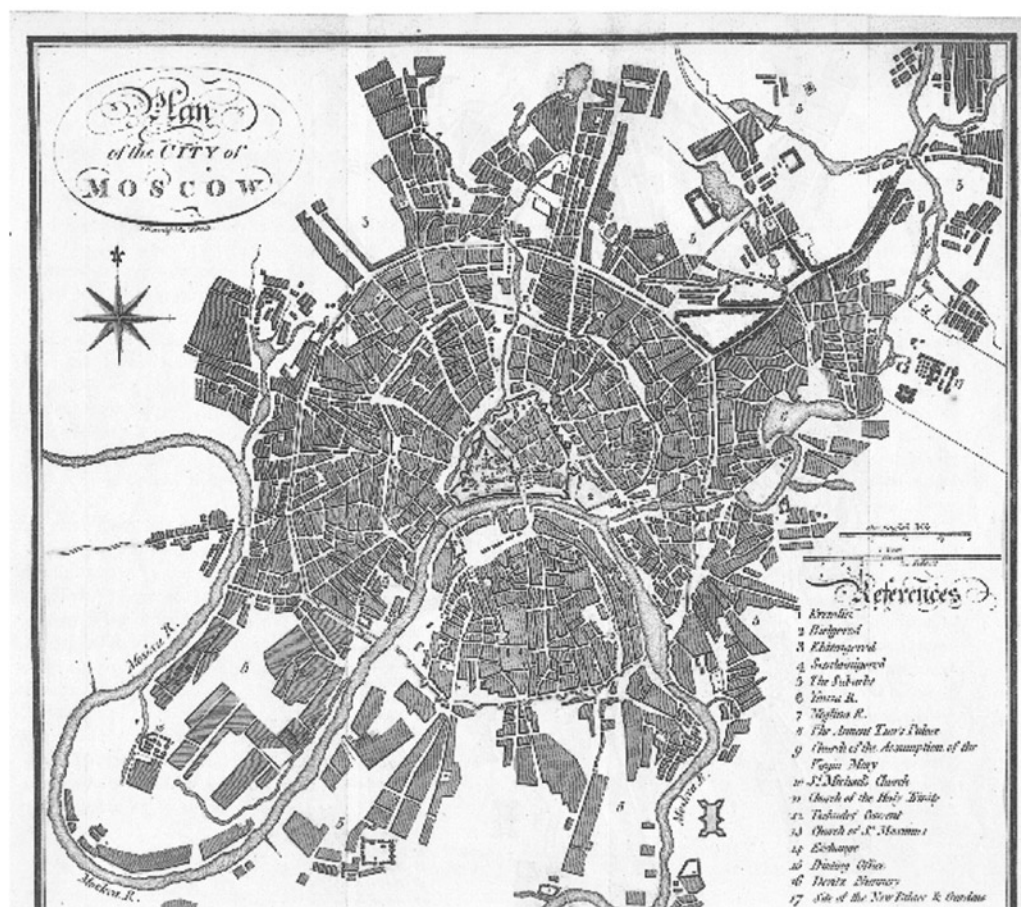


Рис. 2. Карта Москвы 1794 г.

В процессах развития институциональных форм общественное знание, полученное в результате деятельности индивидов и организаций, фиксируется затем в институтах, которые рассматриваются как носители знания (по мысли Д.Норта).

Для дальнейших рассуждений полезной окажется концепция австрийской школы, которая выделяет важное синергетическое свойство институтов: способность концентрировать знаний больше, чем та их сумма, которой могли бы рас-

² Операционная адхократия получила свое название от латинского выражения ad hoc – «к случаю». Это организационная форма, способная решать производственные задачи, в основном за счет формальных знаний работников-экспертов, обладающих собственными know-how, навыками решения часто возникающих проблем.

³ Обозначение «J – организация» расшифровывается как организация японского типа. Описанная в работах И. Нонака, Г. Такеши, М. Аоки организационная форма характеризуется своеобразным сочетанием стабильности и эффективности бюрократического управления и динамичностью командной адхократии. Свои возможности J – организация черпает из социально обусловленных рутин, командных взаимоотношений и неявного знания, воплощенного в организационной культуре.

полагать отдельные индивиды. Однако известно возражение на это утверждение одного из авторитетнейших представителей австрийцев, Л. фон Мизеса, который считал, что изучение коллективных форм для прогнозирования человеческих действий не принесет успеха, так как человек, на самом деле может принадлежать сразу нескольким коллективным образованиям. Следовательно, единственной методологией, пригодной для исследования экономических взаимодействий, по мнению классика австрийской школы, оказывается методологический индивидуализм.

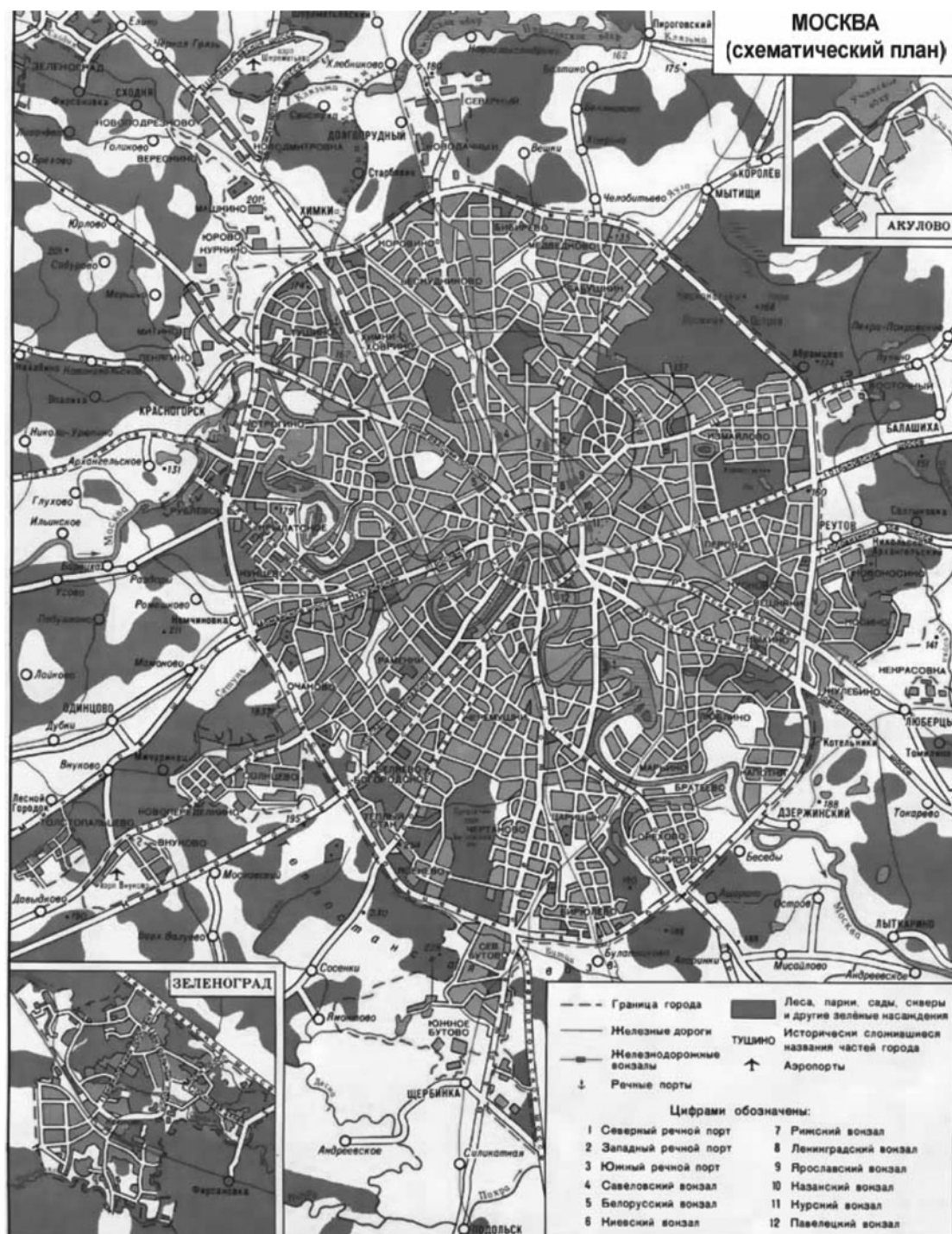


Рис. 3. Современная карта Москвы.

Опираясь на теории Д.Норта, П.Дэвида и используя схему спирального развития институциональных форм (HIDS: Helical Institutional Development Scheme, на рис. 4), можно представить контуры динамической институциональной модели для описания обсуждаемых циклических процессов.

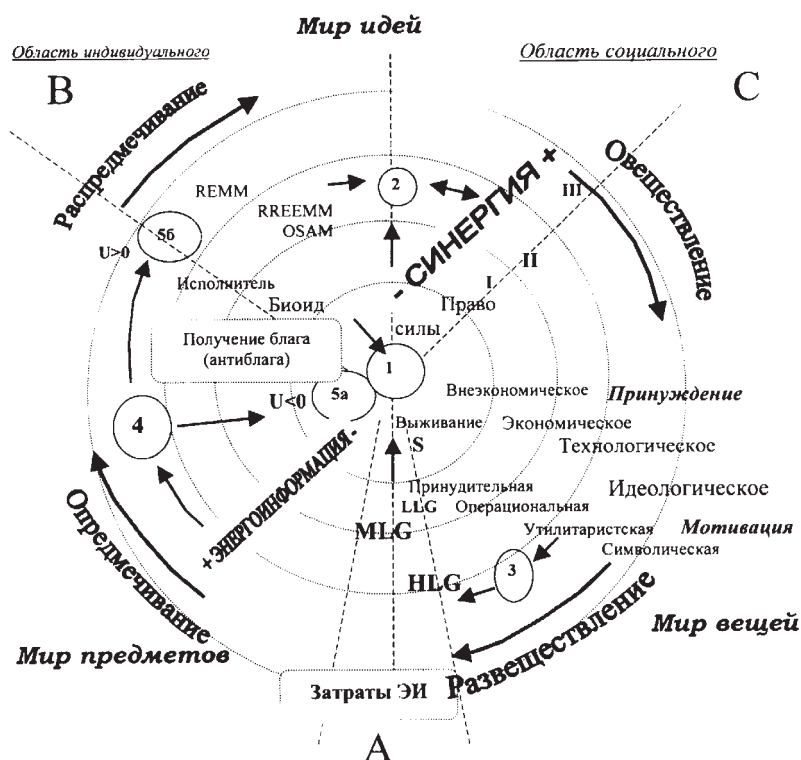


Рис. 4. Схема развития институциональных форм по спирали (HIDS).

⁴ «Но ведь то самое... т.е. безжалостное расщепление социальных структур, чтобы получить в процессе их распада необходимый ему элемент – человеческий труд, в XVIII веке белые люди совершали с аналогичной целью по отношению к себе подобным» [1: гл.14].

Как мы уже указывали [5: 141], в рамках HIDS феноменологическая спираль обучения имеет следующий вид: [Нужда] → (1) [Мотив] → [Потребность] → (2) [Образ предмета] → [Вещь] → (3) [Идея блага] → [Энергоинформация] → (4) [Предмет] → (5) [Новый мотив (5б – усиление; 5а – ослабление)] → [Новая потребность (5б – усиление; 5а – ослабление)] →...⁵ Таким образом, спираль развития институциональных форм сжимается → 5а, если полезность предмета оказывается отрицательной, – представление (личная норма), которое лежало в основе актуализации потребности и принятия решения, ослабевает или даже дезактивируется и переходит на уровень подсознания; спираль развития раскручивается → 5б, если полезность оказывается положительной, – представление (личная норма) закрепляется в активной структуре представлений субъекта (психологической матрице).

В исследовании экономических стратегий домохозяйств были обнаружены эффекты взаимовлияния институциональных структур общества и стратегий домохозяйств [5: с. 165–183], причем, выяснилось, что направление развития стратегий от деструктивной – к инновационной совпадает с направлением вектора развития деперсонифицированного доверия, но не совпадает с вектором развития нормы утилитаризма (при этом, данная норма выступает индикатором вероятности смены стратегии домохозяйства). А при моделировании динамики институциональных структур общества, основанного на знаниях, было обнаружено и такое парадоксальное свойство: чем выше уровень организованности общества, тем меньше его способность к изменениям, выражающаяся в способности накапливать и распространять неявное знание [4].

То есть, пока происходит «внутренняя колонизация»⁶, знание генерируется и накапливается. Но, по «заполнению» пространства, которое может занять знание, организационные формы должны измениться качественно или количественно.

До сих пор были известны две альтернативные организационные модели, позволяющие накапливать и распространять неявное знание, способствовать инновациям, и, следовательно, могущие считаться обучающимися организациями – это профессиональные (инновационные) сообщества операционной адхократии и организации J – типа.

Очевидно, в условиях трансформации (в частности, когда речь идет о смене форматов соглашений в ходе трансформации российской экономики и общества) построенная по принципу иерархии общественная «классическая машина» превращается в адхократию – сообщество индивидов, объединившихся для решения определенной задачи, но не связанных долгосрочными отношениями. Причем, как можно предположить, это утверждение будет справедливо и для кластеров.

Но, если паттерны экономического поведения кластеров и индивидов, их составляющих, не будут регулироваться общими нормами (идеями), далее система будет подчиняться известному закону возрастания энтропии.

С такой ситуацией мы столкнулись в середине 1990-х, и для экономического сознания россиян некоторые эксперты поставили диагноз «шизофрения»: раздвоение сознания. Действительно, с одной стороны, людей привлекает возможность получать прибыль и иметь богатый потребительский выбор, с другой стороны, они не желают расставаться с гарантиями экономической безопасности и

⁵ В скобках указаны номера этапов принятия решения о совершении экономического действия. Подробнее см. [5: 132–140, 177–180].

⁶ Наличие периода внутренней колонизации и периода расширения предполагает концепция циклического развития в историко-демографической трактовке цикла.

условиями экономического равенства, ответственность за обеспечение которых брало на себя государство.

В рамках «русской модели управления» двухфазный цикл развития присущ нашему обществу объективно, и, получается, что наличие внешней угрозы является обязательным условием прогрессивного движения. Последнее, фактически, возможно лишь в форме расширения. Это в разные исторические периоды оказывалось расширением территориальным либо идеологическим (вспомним идею «мировой революции»). В свое время страны Европы, столкнувшись с ограниченностью территориального пространства, а затем и духовного, вынуждены были всерьез заняться перековкой человеческого материала, чтобы перейти в «однофазную» форму развития. Означает ли это, что «русская модель» – лишь временный этап?

Схема спирального развития институциональных форм подсказывает аргументы в пользу положительного ответа на данный вопрос. Так, выход из «ловушек развития» типа «нестабильность» – «стабильность» (что оказывается эквивалентным «угроза» – «отсутствие угрозы») возможен путем объединения домохозяйств в стабильную общественную структуру при условии генерации объединяющих ценностей и/или ожиданий.

По существу, когда речь идет о замене концепций развития циклическими теориями, подобными использованной в «русской модели», дискуссии (по крайней мере, до недавних пор) сводятся к борьбе либерализма и консерватизма. Однако, в случае победы последнего, Россия обречена на постоянную догоняющую модернизацию. Необходим выход на новый уровень теоретического обобщения, чтобы вновь созданная модель смогла предложить решение, адекватное современным вызовам.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Поланьи К.* Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002.
2. Православная культура России // <http://pkr.orthgymn.ru/textbook/content.html>
3. *Прохоров А.П.* Русская модель управления. М.: ЭКСМО, 2007.
4. *Пястолов С.М.* Феномен образования в меняющемся обществе // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т 1. № 1.
5. *Пястолов С.М.* Обучающееся домохозяйство: контуры институциональной модели поведения: монография. М.: Палеотип, 2005.

КАК ОЦЕНИТЬ ОБЪЕМ БЕГСТВА КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

М.Я. КОРНИЛОВ,

*доктор экономических наук, профессор кафедры национальной безопасности
Российской академии государственной службы
при Президенте Российской Федерации*

С.В. ЛОБАЧЕВ,

*стажер Российской академии государственной службы
при Президенте Российской Федерации*

Известно, что капитал всегда стремится туда, где от его вложения можно получить максимальную прибыль. В этом его стремлении капитал может перемещаться не только в пределах породившей его страны, но и за эти пределы. Процесс этот многогранен и противоречив. В зависимости от конкретных условий он может оказаться для страны, как позитивным, так и негативным. Негативный характер данный процесс приобретает тогда, когда вывозимый капитал перестает работать на ту страну, откуда он пришел, а начинает работать на ту страну, куда он уходит. В научной литературе такая ситуация определяется как «бегство капитала».

Иными словами, по отношению к данной стране бегство капитала в самом общем случае можно определить как такую разновидность экспорта капитала, при которой капитал уходит из этой страны, не давая ей дохода, других экономических и/или иных преимуществ, а, принося доход, другие экономические и/или иные преимущества тем странам, в экономику которых он вкладывается.

К сожалению, бегство капитала стало весьма характерным для постсоветской России. Оценить его масштабы непросто. Для этого мы в качестве рабочей гипотезы, прежде всего, приняли положение, согласно которому объем финансовых средств, бесконтрольно вывезенных из нашей страны, в основном совпадает с объемом инвестиционных ресурсов, необходимых для устойчивого развития отечественной экономики. Объяснение того, почему для начала оценки «сбежавшего» из России капитала нами была принята именно эта, а не какая-то иная рабочая гипотеза, можно почерпнуть из самого хода рыночных реформ.

При переходе к рынку отечественное хозяйство пережило невиданную по своим масштабам депрессию. Экономическая инфра-структура, унаследованная Россией от советского времени, была в первую очередь проекцией внеэкономических вызовов глобального «противостояния систем». В результате рыночных реформ отрасли производства, ориентированные на это противостояние, оказались в новых условиях абсолютно неконкурентоспособными. Они сократились до рудиментарного состояния, вызвав социально-экономические диспропорции, несовместимые с обеспечением национальных интересов России. А высвободившийся таким образом капитал стал убегать из страны не только в поисках воз-

возможности работать и получать наибольшую прибыль, но и в поисках возможности сохраниться.

В этих условиях, как нам представляется, дефиниция «беглого капитала» нуждается в известной корректировке. Для того, чтобы провести четкую грань между потребностями народного хозяйства страны во внутренних инвестициях и национальными интересами, реализуемыми в ходе внешнеэкономических проектов, при оценке масштабов бегства капитала из России представляется разумным ограничиться оценкой масштабов увода только реального капитала. Под реальным капиталом мы понимаем отечественный капитал, пригодный для инвестирования в национальную экономику и представляющий собой реальные денежные средства, которые вывозятся из страны не с целью преумножения, а с целью сохранения.

Подобный подход продиктован необходимостью учитывать законы глобализации, которые требуют участия российского капитала в развитии мировой экономики. Таким образом, встает задача определить, каков объем капитала, отток которого из России может быть «перекрыт» без ущерба для ее интеграции в глобальную финансовую систему и обеспечения ее открытости и конкурентоспособности.

Научная оценка масштабов бегства капитала опирается на следующие методы:

- общий метод, учитывающий сумму прироста иностранных активов (кроме официальных валютных резервов) и статью «ошибки и пропуски» платежного баланса;
- определение задолженности частного сектора – увеличение внешнего долга в результате денежных переводов банков и небанковских учреждений;
- углубленный анализ суммы краткосрочных переводов капитала из небанковского частного сектора и статьи «ошибки и пропуски» платежного баланса;
- косвенный метод – доля иностранных активов, не декларируемых для налогообложения.

Классические методики определения масштабов бегства капитала в значительной мере основываются на данных платежного баланса и статистике международных финансовых организаций, таких, как Всемирный банк и Международный валютный фонд. Широко распространенной является методика, разработанная в середине 1980-х гг. экспертом МВФ М. Дули, которая формализовала мотивационную трактовку бегства капиталов. По определению М. Дули, бегство капитала – это попытка разместить активы вне пределов контроля внутренних властей. Это определение в основном включает в себя противоправные переводы за границу и поэтому подсчет исключает все легальные или нормальные виды оттока капитала. Такая дефиниция предполагает отток капитала, по которому стране (точнее властям) не удастся получить или зарегистрировать выплаты дохода.

Его расчеты учитывают «ошибки и пропуски» в статистике платежного баланса и разницу в данных, приводимых международной статистикой (World Bank data), которая касается изменения в остатке внешней задолженности и платежах по долгу, отражаемых в статистике платежного баланса страны¹. Из суммы об-

¹ Чистые ошибки и пропуски в бухгалтерском учете – сальдирующая проводка для сведения дебита и кредита. Система двойной записи означает, что сумма по кредитовым проводкам должна быть равна сумме по дебетовым проводкам; иными словами счета должны сальдироваться. Однако, на практике, в силу использования разнообразных источников данных (отличных по качеству), показатели по некоторым операциям могут быть определены неточно или вовсе не определены. Данная статья, специально введенная для формального устранения подобных несоответствий, в контексте настоящего

щего оттока капитала следует вычесть все платежи, по которым зарегистрированы выплаты дохода. Поскольку стопроцентно полной и верной информации о взаимосвязи между оттоком капитала и величиной выплачиваемого дохода получить в реальной жизни невозможно, Дули вводит расчетные величины, характеризующие объем внешних активов, который бы, по его подсчетам, мог обеспечить зафиксированный статистикой уровень доходов (процент) по ним. Для таких расчетов он использует усредненные данные по реально существующим процентным ставкам, установившимся на мировых рынках на данный отрезок времени. Разница между общим оттоком капитала и рассчитанной таким образом величиной внешних активов и является, по его мнению, беглым капиталом [10, р. 350–370].

Данный подход выглядит наиболее соответствующим отечественной ситуации, однако практическое его применение чрезвычайно затруднено из-за крайне низкого качества отечественной статистики по трансграничным потокам капитала, а также из-за недостаточной прозрачности трансграничных трансфертов самих государственных структур. Кроме того, сами расчетные величины, применяемые при таком методе, будучи основанными на среднемировых показателях, могут довольно существенно отклоняться от реальных значений, имевших место применительно к выводу российского капитала за рубеж через те или иные заморские рынки или структуры. Таким образом, методика Дули, весьма эффективная при подсчете среднемировых показателей, может дать весьма приблизительные результаты применительно к специфическим условиям постсоветской России.

Из других методик оценки масштабов бегства капитала обращает на себя внимание «метод горячих денег», разработанный Дж. Каддингтоном [9, р. 85–96]. В середине 1980-х гг. он выдвинул концепцию «горячих денег», в которой под бегством понимался отток краткосрочного капитала, связанный с реакцией на краткосрочные изменения различных условий на финансовых рынках². Предложенная методика измеряет бегство капитала как сумму оттока краткосрочных капиталов (ОСК) и «чистых пропусков и ошибок» (ПО). Некоторые исследователи иногда включают в понятие краткосрочных вложений и портфельные инвестиции. В этом случае бегство капитала (БК) измеряется по формуле:

$$БК = ОСК + ПО$$

Пропуски и ошибки учитываются потому, что только с их помощью можно ввести поправку на незарегистрированные движения капитала через границу. Согласно методическим рекомендациям МВФ, резкий рост дебетового показателя статьи «ошибки и пропуски» (то есть превышение этим показателем величины обычной статистической погрешности) свидетельствует об увеличении масштабов скрытого от государственного учета отлива ресурсов.

Еще одна методика измерения бегства капиталов, разработанная С. Эрбе, все виды оттока частных финансовых активов любой срочности и любого вида, включая прямые и портфельные инвестиции, рассматривает как бегство капитала и определяет по остаточному принципу, без обращения к детализирован-

диссертационного исследования означает своеобразную «серую зону», через которую как раз и можно безопасно и относительно незаметно вывести значительные финансовые средства из сферы той или иной юрисдикции.

² Краткосрочный капитал – вложения (получение) капитала на срок менее года. Это торговые кредиты, банковские депозиты, средства на счетах других финансовых институтов, краткосрочные коммерческие бумаги и другие. С точки зрения увода капитала «преимущества» этой его разновидности состоит в том, что её движение по определению происходит как бы внутри налогового года и, следовательно, она может быть сравнительно просто и «легально» исключена из налогооблагаемой базы.

ным компонентам статистики платежного баланса. [11, р. 268-275] Эта методика предполагает сравнение источников притока капитала (то есть чистого прироста внешней задолженности и чистого прироста притока иностранных капиталовложений) с характером использования этих поступлений (то есть дефицита текущего баланса и изменений в иностранных резервах) на годовой базе. Такие расчеты выражаются в общем виде формулой:

$$\Delta ВД + \Delta ИИ = ДПБ + \Delta ИР$$

где Δ – изменение; ВД – величина внешней задолженности; ИИ – приток иностранных инвестиций; ДПБ – дефицит платежного баланса; ИР – иностранные резервы.

Когда уравнение превращается в неравенство, и левая сторона превышает правую, имеет место бегство капитала (БК), которое может быть выражено уравнением:

$$БК = \Delta ВД + \Delta ИИ - ДПБ - \Delta ИР$$

Такой метод называется «косвенным», поскольку исходит из презумпции, что национальная статистика платежных балансов не вполне достаточна или достоверна. Он активно используется экспертами Всемирного банка (см., например, [13]). Однако применимость такого измерения вне группы развивающихся стран-должников вызывает большие сомнения.

Величину утечки можно оценивать и иначе. В частности, Д. Лессард и Дж. Уильямсон предлагают сосредоточиться на измерении суммарной величины приобретаемых резидентами иностранных активов (широкое измерение бегства), скорректированной с учетом происхождения отдельных элементов оттока [12].

Методические проблемы определения объемов вывоза капитала разрабатываются и в работах российских ученых. Так, Л.И. Красавина и Н.В. Смородинская утверждают, что отток капитала из России не сопряжен с мотивами диверсификации инвестиционных активов, не связан с традиционной практикой экспорта капитала, приносящей стране статистически регистрируемый доход от зарубежных инвестиций [5, 8]. И это обстоятельство сближает российскую ситуацию с феноменом бегства капиталов в общеупотребительных трактовках. Методика расчетов одного из ведущих российских специалистов по данной проблеме А.В. Булатова базируется на скудных и порой трудно совместимых статистических данных, публикуемых российскими ведомствами. Он подсчитывает вывоз капитала следующим образом:

- по узкому определению как сумму: (1) непоступление экспортной выручки + (2) непоступление товаров и услуг в счет погашения импортных авансов + (3) чистые пропуски и ошибки;
- по широкому определению: 1+2+3+(4) капитальные трансферты эмигрантов + (5) портфельные инвестиции + (6) ссуды и займы, представленные банковским сектором и сектором нефинансовых предприятий + (7) остатки на текущих счетах и депозитах + (8) наличная иностранная валюта [1].

Методика Банка России для расчета чистого вывоза капитала предполагает суммирование таких граф платежного баланса страны, как: «торговые кредиты и авансы», «своевременно не полученная экспортная выручка, не поступившие товары и услуги в счет перевода денежных средств по импортным контрактам, переводы по фиктивным операциям с ценным и бумагами» и «чистые ошибки и пропуски». Эта методика предполагает исключение из общей суммы

увеличения частных российских активов за рубежом статьи «Задолженность по товарным поставкам на основании межправительственных соглашений», что логично, так как это скорее вывоз государственного капитала.

Статью «чистые ошибки и пропуски» относят к вывозу капитала нефинансовыми предприятиями, так как именно в этом секторе возникают наибольшие технические сложности с учетом операций. В отличие от других стран, где расхождение в платежном балансе обычно носит чисто статистический характер, и его величина составляет считанные проценты от кредитовых статей баланса, в России эта величина устойчиво отрицательна и значительно превышает мировые аналоги. Таким образом, основным источником «ошибок и пропусков» следует признать не случайные погрешности измерений, а целенаправленный вывод средств за рубеж.

В результате получается следующая структура чистого вывоза капитала частного сектора:

- Чистый вывоз капитал банками
 - иностранные активы
 - иностранные пассивы
- Чистый вывоз капитала нефинансовыми предприятиями и домохозяйствами
 - иностранные активы
 - иностранные пассивы
 - чистые ошибки и пропуски

Некоторые эксперты считают, что наличие в статистике российского платежного баланса детализированных компонентов (как по счету текущих операций, так и по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами) позволяет напрямую определить величину утекающих за рубеж капиталов, основываясь на мотивационных признаках оттока активов. Так, В. Вислогузов подсчитывает нелегальный вывоз капитала на основании таких статей платежного баланса РФ:

- «своевременно не полученная экспортная выручка и не поступившие товары и услуги в счет переводов денежных средств по импортным контрактам» (то есть невозвращенная валютная выручка и вывод средств за границу по фиктивным контрактам);
- «чистые ошибки и пропуски» (то есть расхождения в платежном балансе страны, традиционно свидетельствующие о целенаправленном выводе средств за рубеж) [3].

Вместе с тем, поскольку в начальный период реформ (1992–1993 гг.) международная стандартизация этой статистики еще не проводилась и, кроме того, в ней не учитывались расчеты России со стороны стран-членов СНГ, то по данному периоду можно составить лишь приблизительные оценки, основанные на официально уточненных показателях внешнеторговой статистики РФ и экспертных заключениях Банка России [7, с. 148].

Следует отметить, что вычисленная по методологии платежного баланса величина чистого вывоза капитала носит весьма разнородный характер. Во-первых, в нее включены (в раздел «иностранные активы») прямые и портфельные инвестиции резидентов России за рубежом, совершенные в предусмотренном законом о валютном регулировании порядке. Сюда же входит приобретенная населением иностранная валюта, то есть своего рода «внутренний вывоз капитала». Статья: «своевременно не полученная экспортная выручка, не поступившие товары и

услуги в счет переводов денежных средств по импортным контрактам, переводы по фиктивным операциям с ценными бумагами» – это, по большей части, есть не что иное, как нелегальный вывоз капитала, то есть невозвращенная валютная выручка и вывод средств за границу по фиктивным контрактам (импортным или с ценными бумагами). Подобный вывоз капитала представляет собой грубое нарушение валютного законодательства, а заодно, возможно, таможенного, уголовного и др. Статья «чистые ошибки и пропуски» также в значительной степени представляет собой нелегальный вывоз капитала.

То есть в оценку чистого вывоза капитала по методике Банка России входит как легальный, так и явно нелегальный его вывоз. Однако существует еще такая разновидность вывоза капитала, как полуполюгальный экспорт капитала, замаскированный под текущие операции: с занижением стоимости товаров или услуг при экспорте и завышением – при импорте (трансфертное ценообразование), выплате дивидендов, процентов, роялти на собственные оффшорные структуры и т.п. В результате такого вывода часть средств от текущих операций накапливается на зарубежных компаниях, контролируемых россиянами. Такой вывод капитала не предполагает явного нарушения валютного и иного законодательства, хотя может допускать налоговые нарушения, а также обман акционеров менеджерами компании.

Численная оценка полуполюгального экспорта капитала на основе одного лишь платежного баланса – невозможна. Это признают и эксперты Банка России: «...из-за сложностей при подсчетах точно назвать цифры утечки капиталов практически невозможно. Мы в Банке России ведем как бы два счета: один – чисто по данным платежного баланса и второй – с учетом тех оценок, который в платежный баланс никогда не войдут, например, выплаты по фиктивным штрафным санкциям или по кредитам с завышенным процентом возврата. Или, наконец, разница в ценах. Такие вещи не поддаются точному счету, они оцениваются» [6, с. 84].

Аналитики международного рейтингового агентства Fitch Ratings, подсчитывая утечку капитала, в отличие от Банка России, не принимают в расчет заимствования российских компаний за рубежом и их прямые зарубежные инвестиции, считая это нормальной бизнес-практикой. Они полагают, что утечкой капитала является прирост иностранных активов российского частного сектора (исключая прямые иностранные инвестиции за рубеж) в сумме с «чистыми ошибками и пропусками». Они не разделяют операции, связанные с движением капитала, на законные и незаконные. В результате, итоговая цифра отражает в основном полуполюгальный вывод денег за границу через оффшоры и тому подобные механизмы. Именно поэтому оценки агентства столь сильно отличаются от данных Банка России.

Известный экономист А. Илларионов считает, что данные официальной статистики по вывозу капитала, основанные на статьях платежного баланса, отражающих операции банков, которые экспортируют и импортируют капитал, неправильны, так как они фиксируют не инвестиции, а краткосрочное движение капитала, связанное с разницей процентных ставок и колебаниями курсов валют и возможностью спекулятивных заработков на них. По его мнению, реальное значение имеет только то, что происходит с деньгами небанковского сектора. Поэтому учитывать надо именно статьи платежного баланса, отражающие движение

активов нефинансовых бизнесов: «Мы, конечно, не можем определить, покупают ли предприниматели, скажем, сеть бензоколонок, как «ЛУКОЙЛ», или просто вкладывают средства на банковские счета физических лиц. Да это и неважно, непринципиально. Мы просто видим, что эти счета находятся за границей. И мне кажется, что именно этот показатель является наглядным и информативным. Потому что он действительно отражает деятельность предприятий, которые могли бы все эти средства инвестировать в стране, но у них нет такой возможности». [4]

Таким образом, не существует одной, признанной единственно верной методики идентификации бегства капитала. Это приводит к значительным колебаниям в оценке объемов вывоза капитала, что связано:

- с неопределенностью того, какие позиции платежного баланса необходимо учитывать при установлении искомой величины;
- с различной степенью охвата операций в зависимости от степени их открытости, что приводит к произвольным пересчетам и корректировкам показателей, полноту которых не может обеспечить имеющаяся информационная база;
- с использованием оценок упущенной выгоды, случайных доходов при отсутствии каких-либо методических указаний относительно способов их расчета.

Дальнейшее совершенствование процесса идентификации объема нелегально вывозимых из страны финансовых ресурсов требует, на наш взгляд, учета всего спектра существующих экспертных оценок, опубликованных, как в серьезных научных работах, так и в СМИ. Здесь важны не только абсолютные цифры, но и их динамика относительно показателей развития экономики страны, прежде всего, связанных с внешнеэкономической сферой. Причем, ценность представляют не только методики экономистов, но и оценки экспертов-политиков, которые учитывают данные о состоянии экономической и иной преступности в государстве, о размерах и сущности существующей в России теневой экономики, в том числе, экономики так называемой «черной» и «серой». Важны такие показатели официальной статистики, как количества зарегистрированных уголовных дел и количества людей, привлеченных по ним к ответственности по бегству капитала, наказываемому в уголовном порядке. При этом, конечно, необходимо учитывать и то, что эта разновидность бегства капитала обладает высочайшей латентностью.

Оценка утечки капитала может быть улучшена и за счет совершенствования макроэкономической информации, недостатки которой в настоящее время «не позволяют принимать качественные решения в области регулирования экономики. Многие оценки, особенно связанные с теневым сектором и финансовыми потоками, делаются, по сути, «на глазок». Причем величина этого «глазка», если исходить из официальной оценки никак не снижающихся досчетов ВВП, составляет 20–25 процентов этого самого продукта. то есть в денежном эквиваленте 4–5 триллиона рублей» (см. [2]).

В свою очередь, требуются уточнения некоторых положений методологии исчисления ВВП. Сейчас под эгидой ООН начата работа по пересмотру Стандартов национальных счетов (СНС) 1993 г., цель которой состоит в том, чтобы внести в СНС изменения с учетом практики ее применения в отдельных стра-

нах, а также результатов исследовательской работы в данной области. Некоторые предложения по пересмотру СНС 1993 г. касаются уточнения трактовки деятельности финансовых учреждений, трактовки расходов на приобретение военной техники, отражения затрат капитала, уточнения границ между накоплением и промежуточным потреблением, отражения теневой экономики и др.

Важной методологической и практической проблемой определения ВВП является измерение так называемой «ненаблюдаемой экономики», включающей теневую экономику (производство обычных товаров подпольным образом с целью уклонения от налогообложения), незаконную экономику (производство и продажа наркотиков и оружия, сутенерство и другие товары и услуги, реализация которых запрещена законом во многих странах) и неформальную экономику (деятельность предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам). Так, в настоящее время в России в ВВП не включены товары и услуги, производимые в незаконной экономике. Вопрос о включении незаконной экономики в ВВП пока остается открытым и требует обсуждения специалистами в области макроэкономической статистики, учеными-экономистами и представителями органов государственного управления, являющимися наиболее важными потребителями этой статистики.

В Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 гг.) специальный раздел посвящен развитию государственной статистики. На наш взгляд, этот факт уже сам по себе демонстрирует признание важности регулярного получения и анализа полной, достоверной, научно обоснованной и своевременной официальной статистической информации о социально-экономическом положении России для обеспечения эффективного государственного управления.

Вывод: в настоящее время существует несколько достаточно глубоко теоретически проработанных подходов к оценке масштабов бегства капитала и методик их расчета. Однако в специфических условиях постсоветской России требуется их существенная доработка с учетом несовершенства и неполноты статистики платежного баланса нашей страны. А пока же вследствие того, что статистические показатели бегства капитала из страны остаются довольно условными, чисто теоретические расчеты величины «беглого» капитала, выводимого из России, необходимо дополнять высококвалифицированными экспертными оценками.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булатов А.С. Параметры и оценка масштабов утечки капитала из России // Деньги и кредит. 1999. № 12.
2. Васильчук Е. Десятые доли процента // Российская газета. 2005, 13 декабря.
3. Вислогузов В. Сберегательный берег // Коммерсантъ-Власть. 2005. № 32.
4. Илларионов А. Либералов в правительстве я не встречал // Новая газета. 2005.
5. Красавина Л.И. «Бегство» капитала из России: как ему противостоять? // Бизнес-образование: проблемы и возможности. М., 2000. Вып. 1.
6. Мельников В.Н. Выступление на заседании «круглого стола» в Горбачев-фонде. 22 ноября 1999 г. // От бегства капитала – к его привлечению: Материалы «Круглого стола». М.: 2000.

7. *Сморodinская Н.В.* Выступление на заседании «круглого стола» в Горбачев-фонде 22 ноября 1999 г. // От бегства капитала – к его привлечению: Материалы «Круглого стола». М.: 2000.
8. *Сморodinская Н.В.* Бегство капиталов в теории и практике: анализ российской ситуации// Банковские услуги. 1998. № 9.
9. *Cuddington J.T.* Capital Flight: Issues and Explanations. Princeton Studies in International Finance. № 58. Princeton University, Princeton, 1986.
10. *Dooley M.* Capital flight: A response to differences in financial risks// IMF Staff papers. 1988, Vol. 35.
11. *Erbe S.* The Flight of capital from Developing Countries// Intereconomics. 1985. Vol. 20. №4.
12. *Lessard, D.R.* and Williamson J. (eds.) Capital Flight and the Third World. Institute for International Economics. Washington D.C., 1987.
13. Word Bank, Word Development Report. 1985. Word Bank. Washington DC. 1985.

НЕФТЯНОЙ ФАКТОР ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 100 ЛЕТ

А.А. ИГОЛКИН,

*доктор исторических наук, кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник ИРИ РАН и ИЭ РАН*

По итогам 10 месяцев 2007 г. Россия вышла по добыче нефти на первое место в мире, опережая Саудовскую Аравию приблизительно на 10%. При этом российская нефтяная отрасль имеет чётко выраженную экспортную ориентацию. Так, в 2006 г. в стране было добыто 480 млн. т нефти, а экспортировано 248 млн. т сырой нефти и 103 млн. т нефтепродуктов [14, с. 207, 469]. Таким образом, общий экспорт составил 73% от добычи, а доля сырой нефти в экспорте – 71%. В стране никогда не было ни такой высокой доли экспорта в нефтедобыче, ни такой большой доли сырой нефти в экспорте. Следует иметь в виду, что экспорт нефтепродуктов в дальнее зарубежье (а именно туда и идёт 94,5% такого вывоза), осуществляется по средним экспортным ценам, которые в 2006 г. были даже чуть ниже, чем на сырую нефть [14, с. 476]. Это означает, что вывозятся такие нефтепродукты в значительной мере для последующей переработки. Насколько соответствует такая политика интересам страны и есть ли ей альтернативы – это сложный вопрос, при анализе которого важно иметь в виду не только перспективные оценки запасов и добычи нефти (в мире и в России), прогнозы будущих мировых цен на нефть, перспектив перехода на альтернативные виды топлива и многое другое. Но нужно помнить и то, что было в прошлом, какую нефтяную политику проводило государство в дореволюционной и советской России. Что касается перспектив, то сегодня почти все эксперты согласны: низких цен на нефть не будет; реальные запасы (если не считать «тяжелой нефти») даже ниже, чем считалось ранее. Прирост запасов нефти в мире за последние 15 лет не компенсирует её добычу. В России после 2000 г. разведанные запасы нефти сократились примерно на 500 млн. тонн. Растут издержки добычи: за период с 2002 по 2005 г. затраты на разведку и добычу одного барреля нефти в мире возросли на 35%, в 2005 г. – ещё на 20% [1].

Итак, сегодня мы экспортируем преимущественно сырую нефть. Но всегда ли так было? Оказывается – нет.

В XIX в. Россия вывозила преимущественно керосин и смазочные масла, для чего в 1883 г. была построена железная дорога Баку – Батум. Тарифы на перевозку сырой нефти были столь высоки, что везти её было бессмысленно. А когда во второй половине 1880-х годов Э. Ротшильд (парижская ветвь банкирского дома) предложил построить нефтепровод Баку – Батум, то взбунтовалась и общественность, и предприниматели: все понимали, что если сырая нефть окажется на берегу Чёрного моря, то воспрепятствовать её вывозу будет трудно. И было подсчитано: экспорт пуда сырой нефти (вместо нефтепродуктов) принесёт стране убыток в 19 копеек [7, с. 15]. Поэтому общественность просила правительство построить к Чёрному морю не нефтепровод, а керосинопровод, что и было сделано.

Нефтяная промышленность дореволюционной России была ориентирована, прежде всего, на удовлетворение внутреннего спроса. Особенно нужен был мазут, так как угля не хватало. Экспортировались осветительные масла (керосин) – 46,4% от общего нефтяного экспорта в 1913 г., смазочные масла – 25,3%, бензин – 16,3% [15, с. 246]. Обращает на себя внимание высокая доля смазочных масел – самого сложного, по тем временам, нефтепродукта. Доля бензина ещё в 1904 г. составляла всего 1% – но в Европе появились первые автомобили, резко увеличился спрос, производство стало очень выгодным – и русская нефтеперерабатывающая промышленность на это быстро отреагировала, тем более, что грозненская нефть (а именно её добыча и росла) содержала большой удельный вес бензиновых фракций. Что же касается сырой нефти, то её удельный вес в экспорте был ничтожен – 0,05%, на мазут приходилось 6,8%. Всего же нефтяной экспорт составлял в 1913 г. 10,3% от добычи (рассчитано по: [4, с. 45; 10, с. 261]).

Но ведь и в Советском Союзе проводилась такая же политика: сырую нефть по возможности не вывозить, внутренние потребности считались приоритетными. Уже в 1925 г. западными компаниями началось строительство нефтеперерабатывающих заводов, причём советское руководство добивалось того, чтобы технологии были новейшими. Так, технологии термического крекинга были заказаны в Англии (компания «Виккерс») и в США (компания «Винклер – Кох»). Технология «Виккерса» оказалась неудачной; ответственные за сделку советские работники были репрессированы. Платили за поставку оборудования произведёнными на этом оборудовании нефтепродуктами, в рамках «компенсационных сделок». Например, уже в 1927 г. дал первую продукцию керосиновый завод, построенный фирмой Рокфеллера в Батуме; вся оплата шла в течение ряда лет керосином, который американцы продавали в странах Азии.

В 1920-е годы нефтепродукты представляли один из очень немногих возможных источников валютных доходов. Уже к 1926 г. нефтеэкспорт увеличился в 1,8 раза по сравнению с 1913 г., а к 1928 г. – в 3,0 раза [4, с. 94]. В годы первой пятилетки нефтеэкспорт давал самые большие валютные доходы – значительно больше, чем, например, вывоз зерна. Так, в 1932 г. нефтепродуктов было экспортировано в два с лишним раза больше, чем хлеба; они дали 18,7% от общей стоимости экспорта (на втором месте были лесоматериалы – 14,0%) [9, с. 109]. И вывозились именно нефтепродукты, а не сырая нефть: доля сырой нефти в 1932 г., когда нефтеэкспорт был максимальным за все межвоенные годы, составляла 9,4% от всего нефтеэкспорта [4, с. 123]. Примерно такой же эта доля оставалась почти все 1930-е годы, снизившись к 1939 гг. почти до нуля.

Нефтяная промышленность была ориентирована, прежде всего, на удовлетворение внутренних потребностей СССР. Поэтому когда, в ходе индустриализации, резко возрос спрос на бензин и керосин, то многократно упал их вывоз: к 1939 г. по сравнению с 1932 г. вывоз бензина уменьшился в 17,2 раза, керосина – в 15,4 раза [4, с. 129, 163, 192]. Если в 1932 г. нефтеэкспорт составлял 28,6% от добычи, то в 1939 г. – лишь 1,6% (рассчитано по: [10, с. 262; 4, с. 129, 163]).

В годы второй и третьей пятилеток импорт нефтяного оборудования значительно уменьшился: из США был поставлен завод по производству крекинга – оборудования; он работал в Подольске. Но для переработки высокосернистой нефти Башкирии в Советском Союзе технологий не было. Тем не менее, не стали экс-

портировать сырую нефть, а заказали оборудование в США. Незадолго до войны Уфимский НПЗ дал первую продукцию.

Во время войны по программе ленд-лиза американцы поставили оборудование для четырёх заводов, на котором можно было производить высокооктановый бензин новейшим тогда методом – каталитическим крекингом.

После войны экспорт нефтепродуктов из СССР был незначителен; сырая нефть до 1948 г. не вывозилась вообще, в 1949 г. её вывезли в 8 раз меньше, чем нефтепродуктов. С 1946 г. по 1950 г. добыча нефти в СССР увеличилась на 16,1 млн. т, а нефтеэкспорт – лишь на 0,6 млн. т [10, с. 262; 5, с. 80-81]. Поставки советской нефти эффективно использовались как инструмент внешней политики. Так, если Финляндия, с точки зрения советского руководства, «вела себя хорошо», то она и получила в 1949 г. нефтепродуктов больше, чем любая страна, кроме Болгарии. А вот Югославия, занимавшая в 1948 г. первое место среди всех импортёров советских нефтепродуктов, к 1949 г. практически полностью лишилась таких поставок [5, с. 126-128]. Советское руководство тогда не ставило интересы стран «народной демократии» выше собственных. Из Румынии в СССР поставлялось довольно большое количество нефти, а также нефтеоборудования, которое снималось с румынских заводов в счёт репарации. Три завода были построены на базе оборудования, вывезенного из Германии, причём и в Ангарске, и в Салавате на этих заводах производилось довольно много «спецпродукции».

В 1950-х годах экспортная политика СССР стала существенно меняться, что связано, прежде всего, с изменением политико-идеологических ориентиров.

Еще в начале 1950-х годов Советский Союз экспортировал топливно-энергетические ресурсы в незначительных количествах: их доля в совокупном экспорте СССР в 1950 г. составляла 3,9%. К 1955 г. она поднялась до 9,6% и продолжала расти [5, с. 73]. В 1955 г. в нефтеэкспорте по-прежнему преобладал вывоз нефтепродуктов, превышая вывоз сырой нефти почти в три раза. После XX съезда положение изменилось: Советский Союз, в ущерб собственным интересам, стал более активно поддерживать страны «народной демократии» и продекларировавшие социалистическую ориентацию страны «третьего мира». Одной из форм такой поддержки стала поставка дешёвой нефти.

За пять лет, с 1955 по 1960 гг., экспорт нефти и нефтепродуктов (по весу) в социалистические страны увеличился в 3 раза, в развивающиеся – в 2,6 раза. И что еще важнее, Советский Союз (впервые в истории страны!) стал экспортировать преимущественно сырую нефть, а не нефтепродукты. Вывоз сырой нефти впервые превысил вывоз нефтепродуктов по весу в 1959 г., по стоимости – в 1964 г.

Во второй половине 1950-х и в 1960- годах нефтедобыча в СССР быстро росла, преимущественно за счёт «Второго Баку». В 1961 г. Советский Союз, опередив Венесуэлу, занял по этому показателю второе место в мире, уступая только США. И было решено по-братски, по-социалистически поделиться дешевой сырой нефтью с восточноевропейскими странами. В 1964 г. в Восточную Европу пошла сырая нефть по нефтепроводу «Дружба». Никто, разумеется, не вспомнил, что в конце XIX в. в стране шли бурные дебаты о том, строить ли нефтепровод или керосинопровод, и, главное о том, чем закончились эти дебаты. Одновременно со строительством нефтепровода с помощью СССР в Восточной Европе сооружались нефтеперерабатывающие заводы в Плоцке (Польша), Братиславе (Чехословакия), Сизхаломбатте (Венгрия), Шведте (ГДР). Затем при техническом содействии

Советского Союза был построен ещё ряд НПЗ – в Бургасе и Плевне (Болгария), Георгиу – Деж (Румыния). На 1 января 1976 г. в социалистических странах при техническом содействии СССР были введены в эксплуатацию предприятия по переработке нефти общей мощностью 33,7 млн. т в год, кроме того, опять при помощи СССР, строились или проектировались НПЗ общей мощностью 23,9 млн. т нефти в год. В развивающихся странах при помощи СССР на ту же дату были построены НПЗ мощностью 11,6 млн. т в год [11, с. 759].

Экономические ресурсы всегда ограничены. Поэтому, загрузив заводы нефтяного машиностроения этими заданиями, СССР не мог достаточно эффективно развивать собственную нефтепереработку.

Поставки сырой нефти в Восточную Европу были для СССР крайне невыгодны. Так, в 1966–1970 гг. Советский Союз поставлял странам Совета Экономической Взаимопомощи сырую нефть по цене 15–18 руб. за тонну, что не возмещало даже затрат на добычу и транспортировку нефти [6, с. 482–484]. Социалистические страны затем перепродавали Западу нефтепродукты, произведённые из советской нефти и на советском оборудовании, уже по мировым ценам. А ведь сырая нефть могла бы перерабатываться в СССР, а нефтепродукты вывозиться в Восточную Европу – и по продуктопроводам (вместо нефтепроводов), и в цистернах, и в танкерах. Ценообразование на мировом рынке складывалось таким образом, что львиную долю прибыли международный нефтяной картель, господствовавший на Западе, получал именно от продажи нефтепродуктов; мировые цены на сырую нефть до 1973 г. были чрезвычайно низкими. В 1970 г. текущие мировые цены на сырую нефть, составляли 1,35 долл. за баррель («лёгкой аравийской»); среднегодовые цены за 1973 г. достигли 2,10 долл., а в 1974 г. – 9,60 долл. за баррель [18]. Но и после первого энергетического кризиса, повлекшего за собой резкий рост цен на сырую нефть (и, само собой, нефтепродукты), Советский Союз продолжал поставлять в Восточную Европу гораздо более дешёвую нефть. С 1975 г. цена советской нефти определялась как средняя мировая за последние 5 лет. То есть цена на 1976 г. оказывалась средней мировой за 1971–1975 гг. [17, с. 108].

По официальным данным того времени, в топливно-энергетический комплекс направлялось приблизительно вдвое больше капиталовложений, чем в машиностроение и металлообработку; современный исследователь С.И. Дёгтев, опираясь на недавно рассекреченные данные, уверяет, что разрыв был втроекратным [6, с. 475]. Чрезмерный «крен» капиталовложений в сторону топливно-энергетического комплекса беспокоил некоторых советских экономистов уже в середине 1960-х годов [16, с. 52].

Но руководство страны, непрерывно наращивая экспорт нефти (а затем – и газа), недофинансировало другие отрасли – гражданское машиностроение, сельское хозяйство, лёгкую промышленность. В условиях научно-технической революции расстановка приоритетов должна была быть не такой, как в 1920-е годы.

Новые возможности предоставляла Советскому Союзу нефть Западной Сибири.

В 1975 г. Советский Союз, добыв 490,8 млн. тонн нефти, занимал по этому показателю первое место в мире. В США объём добычи составлял 417 млн. тонн, в Саудовской Аравии – 415 млн тонн.

Добыча нефти в Западной Сибири часто шла методами, которые можно назвать варварскими, браконьерскими. Начиная разработку месторождения, сов-

сем не думали о том, что с ним будет всего через 5–10 лет. Винить в этом самих нефтяников нельзя, в централизованно управляемой экономике они получали задания и установки «сверху».

Как позже признавал известный нефтяник Г.Г. Вахитов: «Интенсификация отбора нефти на Самотлорском месторождении была доведена до абсурда, без всяких разумных ограничений». О превышении разумных темпов отбора нефти на месторождениях Западной Сибири позже писал и один из руководителей отрасли В.И. Грайфер, другие нефтяники [2, с. 522–526].

Что же заставляло брать нефть «любой ценой»? Во многом – то, что отрасль приобрела в значительной мере экспортную ориентацию. В структуре экспорта СССР доля нефти и нефтепродуктов в 1980 г. составляла 36,4%, ещё 7,4% давал газ. В том же году из СССР было вывезено 119 млн. т сырой нефти и 41,3 млн. т нефтепродуктов при общей добыче, равной 603 млн. т [3, с. 19; 13, с. 397]. Если бы была такая возможность, советское руководство готово было бы продавать за рубеж, в том числе – странам Запада, гораздо больше нефти. Как позже вспоминал министр нефтяной промышленности Н.А. Мальцев, в 1970-е годы в Политбюро было принято решение о строительстве нефтепровода Обь – Находка с тем, чтобы продавать Японии по 40 млн. т нефти ежегодно. Стоимость нефтепровода составила бы в долларовом эквиваленте не менее 35 млрд. долл. того времени. Руководству нефтяной отрасли удалось уговорить членов Политбюро отказаться от этого проекта [8, с. 225–227]. В 1980-е годы темп прироста нефтедобычи замедлился, в отдельные годы имело место даже падение нефтедобычи: если в 1988 г. добыли 624 млн. т, то в 1989 – 607 млн т, а в 1990 г. – 571 млн т. Но до 1986 г. мировые цены на нефть были довольно высокими, страна могла располагать большими поступлениями нефтедолларов. В 1981 г., после второго «взлёта» цен на нефть, среднегодовой уровень цены на нефть сорта «Брент» равнялся 39,25 долл. за баррель; в 1987 г. она стоила уже 18,25 \$. В первой половине 1989 г. средняя цена российской (тогда ещё советской) нефти «Юралс» составляла 14,55 долл. за баррель [19].

Доля сырой нефти в советском нефтеэкспорте в 1989 г. была почти такой же, как сегодня – 69%. Но от добычи нефти вывоз составлял лишь 30,3% – значительно меньше, чем в наше время [12, с. 377, 644].

В Советском Союзе до 1989 г. экспорт, как правило, незначительно, процентов на 5–10, превышал импорт. То есть почти все нефтедоллары тут же и тратились. Именно на них закупалось значительное количество зерна. По-видимому (точных расчётов нет), если бы средства, вложенные в добычу и транспортировку экспортируемой нефти, дававшей валюту на покупку зерна, удалось инвестировать в аграрный сектор, то «продовольственная зависимость» от Запада была бы преодолена или, уж во всяком случае, существенно ослаблена. Но откладывалось в «долгий ящик» решение не только проблем аграрного сектора. Бывшие министр и зам. министра нефтяной промышленности СССР вспоминали: «Все возникающие проблемы рассматривались в первую очередь с позиции – «сколько дано продать тюменской нефти, чтобы купить необходимое оборудование, продукты питания, зерно и т.д.». Как будто других источников у великой державы вообще не существовало (...). Этим вирусом было поражено не только высшее политическое руководство, но и министры отраслевых министерств. Последние открыто стали заявлять, что «оборудование требуемых качеств и параметров мы сделать

не можем!» и его следует закупать за рубежом. За что? На какие средства? Непременно следовал ответ: «За нефть!» [8, с. 225-227].

Советский Союз попадал не только в «продовольственную», но и «технологическую» зависимость от Запада. Структура внешней торговли СССР становилась почти такой же, как у развивающихся (а не развитых) стран.

В 1991 г. Советский Союз распался, и общее катастрофическое падение производства затронуло и нефтяную отрасль. В 1992 г. добыча нефти в России составляла еще 399 млн. тонн, а в 1995 г. – всего 307 млн. т. К 2000 г. удалось войти на уровень 324 млн. т., а к 2006 г. – даже 480 млн. т. [14, с. 207]. Но этот подъем целиком объясняется чрезвычайно резко возросшим нефтяным экспортом. Что же касается внутреннего потребления нефтепродуктов, то оно ниже, чем в последние годы существования Советского Союза, причём даже по бензину, и это при заметном росте парка легковых автомобилей. Что и не удивительно, если вспомнить, что и в 2006 г. Россия далеко не достигла уровня промышленного и сельскохозяйственного производства 1989 г. В 2006 г. было произведено 70,8% продукции обрабатывающей промышленности и 46,8% машин и оборудования от уровня 1991 г. [14, с. 198-199]. А в 1991 г. производство было меньше, чем в 1989 г. Существенно уменьшилось производство практически всех видов сельскохозяйственной продукции, её общее производство составляло менее 73% от уровня 1989 г. И Вооруженные Силы, конечно, получают горючесмазочных материалов во много раз меньше, чем в 1985 г. Нефтепродукты не идут в нужном объеме на оплату необходимого импорта, который, в отличие от всех лет советской власти, в постсоветской России всегда в полтора – два – два с половиной раза меньше экспорта. Так, в 2006 г. по данным таможенной статистики, совокупный экспорт России составил 302,0 млрд. долл., а импорт – лишь 137,5 млрд долл. [14, с. 455]. Валютные доходы превращаются в государственные золото – валютные резервы, в значительной мере – в форме облигаций американского правительства.

Рост нефтедобычи не сопровождается соответствующим развитием нефтяного машиностроения, нефтепереработки, нефтехимии, нефтеразведки, нефтяной науки и нефтяных технологий. Ещё хуже положение в других отраслях промышленности, подчас находящихся в состоянии деиндустриализации. Нефтедоллары могли бы использоваться для финансирования прогрессивных структурных изменений в экономике. Пока же, по данным за 2006 г., в структуре промышленного производства доля машиностроения и металлообработки составляет всего 19,3%, зато на продукцию топливно-экономического комплекса приходится 32%. Доля сравнения: в 1989 г. доля машиностроительного комплекса достигала 29,3% [12, с. 336].

При эксплуатации нефтяных месторождений в недрах остаётся гораздо больше неизвлечённой нефти, чем это было раньше. По данным Министерства природных ресурсов РФ, коэффициент извлечения нефти с 1990 по 2000 г. снизился с 0,39 до 0,31; за то же время в остальном мире он увеличился и превышает 0,5.

Приходится признать, что сегодня нефтяной сектор в наименьшей мере – за последние сто лет – служит интересам населения России. Доходы от экспортируемой нефти почти не превращаются в так нужные для страны инвестиции, он не служит «локомотивом экономики». В принципе «нефтянка» может быть органичной составной частью народнохозяйственного комплекса, «нижними этапами», над которыми надстраиваются «высокие технологии» (как в развитых странах)

или чужеродным анклавом (как в Нигерии). Похоже, что к 2008 г. в России окончательный выбор ещё не сделан.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Богданчиков С.* Международное сотрудничество: смена приоритетов // *Мировая энергетика*. 2007. № 9.
2. *Вахитов Г.Г.* Полвека отечественной нефтедобычи: от взлета к падению // *Нефть страны Советов*. М., 2005.
3. Внешняя торговля СССР в 1980 году. Статистический сборник. М., 1981.
4. Внешняя торговля СССР за 1918 – 1940 годы. М., 1960.
5. Внешняя торговля СССР. Статистический сборник. 1918-1966. М., 1967.
6. *Дегтев С.И.* Внешнеполитические аспекты хозяйственной реформы 1965 г. (на примере нефтяной промышленности СССР) // *Нефть страны Советов*. М., 2005.
7. Известия Императорского общества для содействия русскому торговому мореходству. Вып. 32. Материалы по вопросу о Баку – Батумском нефтепроводе. М., 1889.
8. *Мальцев Н.А., Игrevский В.И., Вадецкий Ю.В.* Нефтяная промышленность России в послевоенные годы. М., 1996.
9. *Мишустин Д.Д.* Внешняя торговля и индустриализация СССР. М., 1938.
10. Народное хозяйство СССР в 1960 году. М., 1961.
11. Народное хозяйство СССР в 1975 году. М., 1976.
12. Народное хозяйство СССР в 1989 году. М., 1990.
13. Народное хозяйство СССР в 1990 году. М., 1991.
14. Россия в цифрах 2007. Краткий статистический сборник. М., 2007.
15. *Фролов В.И.* Экономика нефтяного хозяйства. М.-Л., 1928.
16. *Хейнман С.* Темпы и эффективность промышленного производства // *Коммунист*. 1965, № 16.
17. *Черкасов Н., Мельников Ю.* Механизм интеграции стран СЭВ: буржуазные оценки и реальность // *Плановое хозяйство*. 1979, № 10.
18. Energy Information Administration (<http://eia.doe.gov/international/Table11.7.xls>)
19. Energy Information Administration (<http://tonto.eia.doe.gov/dnav/pet/hist/>)

ДИНАМИКА КОРРУПЦИОННОЙ ПРЕСТУПНОСТИ КАК ОТРАЖЕНИЕ РОСТА КРИМИНАЛЬНЫХ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Ю.Г. НАУМОВ,

*кандидат экономических наук, доцент,
заместитель начальника кафедры организации финансово-
экономического и тылового обеспечения
Академии управления МВД России*

Коррупция как угроза национальной экономической безопасности

Одной из наиболее серьезных проблем современного российского общества следует признать проблему коррупционной преступности. Именно коррупция – ведущая в наших условиях форма теневой экономики – стала главной угрозой нашей национальной экономической безопасности (см., например, [2]).

В современной России коррупция имеет системный характер, ее невозможно победить чисто административными мерами. Она определяется в значительной степени неэффективностью государственного управления, особенностями общественного менталитета, спецификой политической культуры, неразвитостью гражданских институтов, призванных контролировать органы исполнительной власти. Это усугубляется постоянными изменениями социально-экономических и политических условий жизни общества, что обновляет «коррупционное поле» социальных взаимодействий, вводя в него все новых и новых действующих лиц. Объекты и субъекты коррупционных отношений постоянно расширяются. С коррупцией сталкиваются практически все граждане, но выявляются и, соответственно, наказываются лишь единичные факты, что в итоге способствует мифологизации этого явления.

В последние годы практически ни один документ, характеризующий социально-экономическую и политическую ситуацию в Российской Федерации, не обходится без упоминания о необходимости решительной борьбы с коррупцией. Подавляющее большинство предлагаемых антикоррупционных мер связано с противодействием коррупции уголовно-правовыми методами (усилить ответственность, ввести конфискацию имущества, запретить занимать государственные должности и т.п.). Однако опыт показывает, что этого недостаточно. Разрешение проблемы коррупционной преступности не связано только с ужесточением ответственности за коррупционные деяния.

Чтобы противодействовать коррупции, необходимо раскрытие сущности этого самого явления, выявления его причин и на этой основе разработки соответствующих мер. Очевидно, что выявление экономической сущности коррупции, ее

социально-экономических причин может сыграть решающее значение в ее противодействии.

Важной составляющей противодействия коррупции является ее мониторинг. К сожалению, статистика коррупционной преступности мало доступна специалистам, не связанным с ОВД. Цель нашей статьи заключается именно в том, чтобы дать обзор и анализ этой статистике, скрытой от научной общественности.

Методологические проблемы анализа статистики коррупционной преступности.

Прежде чем анализировать статистику коррупционных преступлений, выскажем некоторые важные методологические соображения.

Во-первых, необходимо принимать во внимание высокую степень латентности преступности, искажающую наши представления о ее реальном состоянии, структуре, географии и тенденциях развития. В частности, уровень латентности коррупционной преступности, по мнению разных специалистов, колеблется от 90–98% до 99,9%. По экспертным оценкам В.В. Лунеева, «удельный вес учтенной коррупции в структуре реальной коррупционной преступности в стране колеблется в пределах 1–5%. Если эти оценки признать более или менее адекватными, то реально в стране ежегодно совершается до 7 млн. коррупционных деяний». «...Сегодня коррупция в финансовом выражении составляет 6% ВВП, – указывает В.В. Лунеев. – При 10% наступает застой, а дальше – уже паралич власти» [1, с. 59].

Во-вторых, даже если бы вдруг латентность коррупции упала до нуля, все равно уголовная статистика страдала бы неполнотой. Дело в том, что ныне действующий Уголовный кодекс РФ просто не охватывает многих форм и видов социально опасной коррупции. В частности, он не предусматривает ответственности за:

- коррупционный лоббизм;
- коррупционный фаворитизм;
- коррупционный протекционизм;
- nepотизм (кумовство, покровительство родственникам);
- тайные взносы на политические цели;
- взносы на выборы с последующей расплатой государственными должностями или лоббированием интересов взносодателя;
- келейное проведение приватизации, акционирования и залоговых аукционов;
- предоставление налоговых и таможенных льгот;
- переход государственных должностных лиц (сразу после отставки) на должности президентов подкормленных банков и корпораций;
- коррупцию за рубежом при заключении внешнеэкономических контрактов;
- совмещение государственной службы с коммерческой деятельностью и т. д.

Вновь сошлемся на В.В. Лунеева, который в состав распространенных (но пока не отраженных в УК) коррупционных преступлений предлагает включить такой раздел, как «воспрепятствование осуществлению избирательных прав, фальсификация избирательных документов и другие формы «покупки власти на корню», относящиеся к политической коррупции, – в главе преступлений против конституционных прав и свобод» [1].

Представленные в нашей статье статистические данные за 1990-2006 гг. сформированы на основе нескольких форм статистической отчетности – №№ 1-Г, 1 ОП (сведения о результатах деятельности органов внутренних дел по борьбе с организованной преступностью) и формы № 10 Министерства юстиции России. В таблицах указаны сведения о наиболее опасных и распространенных коррупционных преступлениях:

- 1) злоупотребления должностными полномочиями (здесь и далее в скобках по УК РСФСР – злоупотребление властью или служебным положением), получение и дача взяток, незаконное участие в предпринимательской деятельности, служебный подлог (должностной подлог);
- 2) должностные присвоения или растраты (хищения государственного или общественного имущества, совершенные путем присвоения или растраты либо путем злоупотребления служебным положением), превышение должностных полномочий (превышение власти или служебных полномочий), воспрепятствование законной предпринимательской деятельности, регистрация незаконных сделок с землей;
- 3) преступления из числа направленных против интересов службы в коммерческих и иных организациях: злоупотребления полномочиями и коммерческий подкуп.

По нашему мнению, перечисленные составы преступлений репрезентативно представляют коррупционную преступность. Число коррупционных преступлений в отдельном рассматриваемом году является суммой зарегистрированных в тот же отрезок времени названных составов преступлений в соответствии с действовавшим уголовным законом.

Общая динамика коррупционной преступности.

В Табл. 1 представлена общая динамика коррупционной преступности – совокупное количество коррупционных преступлений, равное сумме зарегистрированных преступлений всех указанных составов в каждом году. 1990 г. является базовым и данные этого года приняты за 100%.

Мы видим, что в 1991-1995 гг. наблюдался резкий спад (максимально – свыше 15% в 1993 г.) регистрируемой коррупционной преступности. Как не парадоксально, этот спад отражает не уменьшение, а рост криминальных угроз национальной экономической безопасности. Этому способствовала совокупность нескольких факторов: в первую очередь – несовершенство правовой системы, затем – передел собственности, проводимый якобы для создания «класса эффективных собственников» под лозунгом «цель оправдывает средства». По сути, были легализованы деяния, ранее относившиеся к экономическим правонарушениям (включая преступления). Все это шло на фоне «реформирования» аппарата управления, правоохранительной системы, больше походившего на развал. Разрушающаяся система едва успевала реагировать на наиболее опасные виды корыстно-насильственной преступности и не могла должным образом противодействовать коррупции. Вследствие этого, несмотря на фактическое расширение коррупционной преступности, ее регистрируемая часть неуклонно снижалась.

После 1996 г. наметился рост количества учтенных преступлений данного вида. Это стало следствием определенной активности правоохранительных

органов в преддверии президентских выборов и желания нового руководства продемонстрировать свою профессиональную пригодность. Усилившаяся на тот момент борьба старой и новой «элиты» за власть в центре и на местах нередко сопровождалась возбуждением уголовных дел в отношении представителей «проигравшего противника». Несомненную роль сыграло и общественное осознание угрожающих масштабов коррупции, заставившее власти активизировать борьбу с коррупционной преступностью.

Таблица 1

Динамика коррупционной преступности в России

Годы	Общее количество зарегистрированных преступлений	Динамика зарегистрированных преступлений в %	Количество зарегистрированных коррупционных преступлений	Динамика зарегистрированных коррупционных преступлений в %	Доля коррупционных преступлений в совокупности всех зарегистрированных преступлений в %
1990	1.839.500	100,00	54464	100,00	2,96
1991	2.173.074	118,13	49884	91,59	2,29
1992	2.760.652	145,79	48488	89,02	1,75
1993	2.799.614	152,19	46238	84,89	1,65
1994	2.632.708	143,12	49004	89,97	1,86
1995	2.755.669	148,80	50377	92,49	1,82
1996	2.652.081	144,17	56686	104,07	2,13
1997	2.397.311	130,32	61203	112,37	2,55
1998	2.581.940	140,36	69228	127,10	2,68
1999	3.001.748	163,18	72804	133,67	2,42
2000	2.952.367	160,49	82416	151,32	2,79
2001	2.968.255	161,36	85094	156,24	2,87
2002	2.526.305	137,34	80637	148,06	3,19
2003	2.756.398	149,84	82074	150,69	2,98
2004	2.893.810	157,32	97827	179,62	3,38
2005	3.554.738	193,24	106712	195,93	3,00
2006	3.855.373	209,59	109205	200,51	2,83

К этому времени и правоохранительные органы смогли накопить некоторый опыт раскрытия и расследования этих сложных по доказыванию преступлений. В незначительной степени увеличение регистрируемых преступлений названной группы связано с криминализацией УК РФ ряда новых деяний: воспрепятствование законной предпринимательской деятельности (ст. 169); регистрация незаконных сделок с землей (ст. 170); злоупотребление полномочиями (ст. 201); коммерческий подкуп (ст. 204) и незаконное участие в предпринимательской деятельности (ст. 289). Из-за малых величин нами не учтены криминализованные Федеральным законом от 8 декабря 2003 г. № 162-ФЗ преступления, предусмотренные в УК РФ ст. 2851 (нецелевое расходование бюджетных средств) и ст. 2852 (нецелевое расходование государственных внебюджетных фондов).

Темпы прироста общей преступности, на которую действовали те же факторы, что и на коррупционную ее составляющую, возросли с 30% (1997 г.) до 61%

(2001 г.). В ее структуре значение коррупционной преступности варьировалось от 1,65% (1993 г.) до 2,96% (1990 г.), средняя цифра составила 2,31%, что крайне мало с точки зрения реального масштаба коррупции. С 2002 г. темпы прироста регистрируемой коррупционной преступности превышают аналогичные показатели преступности в целом.

Более наглядно разница темпов роста общей и коррупционной преступности отражена на рис. 1.

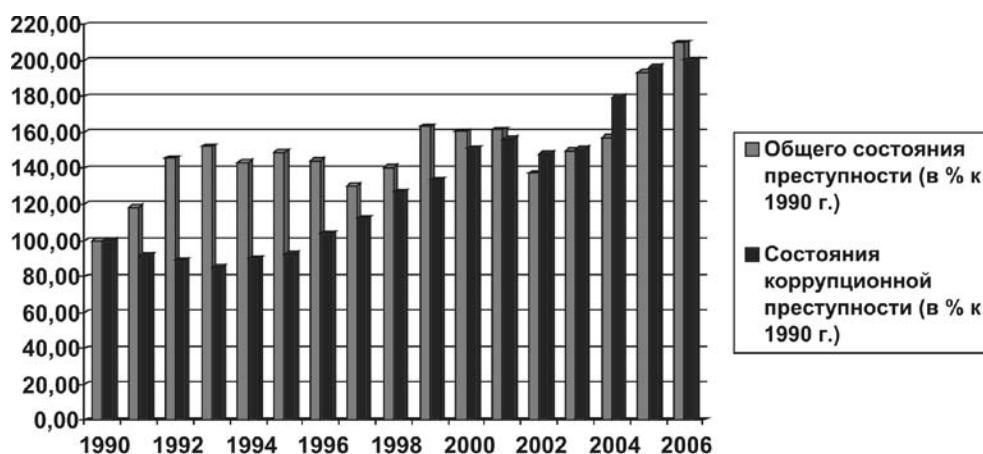


Рис. 1. Схема динамики общей и коррупционной преступности

Изменения структуры коррупционной преступности

Проанализируем теперь структуру коррупционной преступности (см. табл. 2).

Первое место в массиве коррупционных преступных деяний занимают должностные хищения. Видимо, это вызвано их низкой по сравнению с другими составами латентностью в силу ярко выраженной потерпевшей стороны и достаточного количества оставляемых материальных следов. Кроме того, данный вид преступлений зачастую не вызывает трудностей для расследования.

Тенденция к сокращению удельного веса хищений (более чем на 16% за 1990–2006 гг.) также свидетельствует о том, что коррумпированные лица уходят от примитивных, несложных для раскрытия хищений к их более изощренным, сложным, замаскированным видам. Одновременно распространяются другие прибыльные, но более скрытые коррупционные преступления, которые не требуют непосредственной связи с предметом посягательства, явного использования должностных полномочий по распоряжению материальными ценностями.

На втором месте по распространенности находится служебный подлог с постоянной долевой составляющей около 10%. Как свидетельствует изученная авторами следственная практика, это вызвано тем, что должностные хищения часто сопровождаются служебным подлогом. Преступления, предусмотренные по ст. 292 УК Российской Федерации, вменяются чаще как дополнительные, чем основные.

Таблица 2.

Доля отдельных видов преступлений в структуре коррупционной преступности (в %)

Годы	Должностные хищения	Получение взятки	Дача взятки	Злоупотребление должностными полномочиями	Превышение должностных полномочий	Служебный подлог	Злоупотребление полномочиями	Коммерческий подкуп	Иные преступления
1990	79,63	2,57	2,25	4,6	1,65	9,18	-	-	0,12
1991	78,32	2,84	2,11	4,91	2,23	9,45	-	-	0,14
1992	76,05	4,06	2,67	5,49	2,69	8,85	-	-	0,19
1993	71,62	5,81	3,68	6,04	3,62	8,96	-	-	0,27
1994	68,64	6,04	3,64	6,61	4,45	10,25	-	-	0,37
1995	72,27	5,79	3,49	5,02	4,52	8,48	-	-	0,43
1996	70,09	5,96	3,98	5,59	4,95	8,94	-	-	0,49
1997	70,94	5,81	3,35	4,65	3,52	9,53	1,36	0,77	0,07
1998	64,82	5,88	3,82	5,51	4,46	9,83	3,31	2,16	0,21
1999	66,54	5,83	3,55	5,74	4,12	9,2	3,24	1,7	0,08
2000	64,77	5,19	3,35	5,72	4,10	9,23	4,70	2,85	0,09
2001	63,74	5,64	3,66	4,86	4,34	9,57	4,73	2,99	0,47
2002	60,75	5,65	3,42	4,73	6,71	10,20	5,04	3,45	0,05
2003	60,67	5,39	3,56	5,36	7,54	10,13	4,20	3,04	0,11
2004	61,46	5,39	3,73	5,14	8,09	10,83	3,22	2,07	0,07
2005	60,45	5,36	3,84	6,50	8,38	10,05	3,21	2,04	0,17
2006	60,42	6,00	4,12	6,07	8,41	10,39	2,75	1,60	0,24

Третье-четвертое места делят получение взятки и злоупотребление должностными полномочиями, доля которых варьируется в пределах 5-6%. Обращает на себя внимание почти двукратное увеличение удельного веса взяточничества с 2% (начало 1990-х гг.) до 5,6-5,9% (1996-2001 гг.). К нашему сожалению, нужно признать, что истинных масштабов взяточничества уголовная статистика не отражает.

Близко к этой группе находится превышение должностных полномочий, доля которых за 15 лет почти пятикратно увеличилась (от 1,65 % до 8,38 %). Такое увеличение характерно и для впервые введенных УК РФ злоупотреблений полномочиями и коммерческим подкупом.

Рассмотрим теперь, какую аналитическую информацию можно почерпнуть при изучении динамики некоторых конкретных видов коррупционных преступлений. Учет динамики выявленных и оконченных преступлений, соотношение числа выявленных и привлеченных к ответственности лиц, а также осужденных позволит значительно дополнить криминологическую характеристику коррупционной преступности.

Динамика должностных хищений

Наибольшую долю в структуре преступлений, относимых нами к коррупционным, в рассматриваемый период времени составляли должностные хищения, основные параметры которых представлены в Табл. 3.

Таблица 3.

**Статистические данные о хищениях путем присвоения или растраты
или злоупотребления служебным положением (ст. 92 (1471) УК РСФСР, ст. 160 УК РФ)**

Годы	Зарегистрировано преступлений		Преступления, завершённые расследованием		Выявлено лиц, совершивших преступления		Привлечено лиц к уголовной ответственности	Доля от выявленных лиц	Число осуждённых по основной и дополнительной квалификации
	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%			
1990	43368	100,00	37622	100,00	41168	100,00	-	-	8646
1991	39070	90,09	33798	89,84	36529	88,73	-	-	9749
1992	36867	85,01	33716	89,62	37183	90,32	-	-	7222
1993	33114	76,36	29522	78,47	31914	77,52	-	-	8077
1994	33639	77,57	30949	82,26	30981	75,26	-	-	3636
1995	36408	83,95	31886	84,75	30309	73,62	-	-	8707
1996	39301	90,62	34812	92,53	29514	71,69	-	-	11458
1997	43415	100,11	37507	99,69	23294	56,58	-	-	12298
1998	44379	102,33	40907	108,73	26035	63,24	11747	45,12	11343
1999	48447	111,71	44219	117,53	24014	58,33	14432	60,10	14408
2000	53474	123,30	49216	130,82	25276	61,40	14720	58,24	17181
2001	54238	125,06	50287	133,66	24484	59,47	14732	60,17	15658
2002	48983	112,95	44866	119,25	20868	50,69	8952	-	10028
2003	49793	114,81	43573	115,82	16973	41,23	11067	-	10351
2004	60126	138,64	54197	144,06	18035	43,81	11760	65,21	12291
2005	64504	148,74	58501	155,49	18197	44,20	13892	76,34	10140
2006	65980	152,14	60744	161,46	19264	46,79	10519	-	-

Из представленных данных следует, что динамика регистрируемых должностных хищений в основном соответствовала тенденциям, характерным для коррупционной преступности. Между тем наблюдаемый спад отличался большей глубиной (достигал почти 1/4) и продолжительностью. На этом отличия не заканчиваются, последующий прирост по своим темпам заметно ниже, чем у остальных рассматриваемых видов преступлений вместе и по отдельности. Стоит предположить, что на ситуацию воздействовали несколько факторов: превентивная роль совершенствующегося законодательства и восстановленная в некоторой степени система учета и контроля; совершенствование правоохранительной практики; негативное общественное мнение, заставившее государственные институты реагировать. Соответственно менялась и динамика преступлений, расследование которых закончено.

Однако почти по каждому второму преступлению лицо, подлежавшее привлечению в качестве обвиняемого, не выявлено. Из числа выявленных лиц около половины вовсе не привлекались к уголовной ответственности. Из привлеченных к ответственности была осуждена лишь малая часть (с учетом перехода в суде уголовных дел прошлых лет).

Динамика злоупотреблений должностными полномочиями. Данные о злоупотреблениях должностными полномочиями представлены в табл. 4.

Таблица 4.

Статистические данные о злоупотреблении властью или служебным положением (ст. 170 УК РСФСР), должностными полномочиями (ст. 285 УК РФ)

Годы	Зарегистрировано преступлений		Преступления, завершённые расследованием		Выявлено лиц, совершивших преступления		Привлечено лиц к уголовной ответственности	Доля от выявленных лиц	Число осуждённых по основной и дополнительной квалификации
	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%			
1990	2505	100,00	2260	100,00	1830	100,00	-	-	-
1991	2451	97,84	2263	100,13	1668	91,15	-	-	-
1992	2662	106,27	2325	102,88	1745	95,36	-	-	-
1993	2794	111,54	2477	109,60	1686	92,13	-	-	302
1994	3240	129,34	3025	133,85	2026	110,71	-	-	225
1995	2528	100,92	2254	99,73	1200	65,57	-	-	-
1996	2717	108,46	2232	98,76	1032	56,39	-	-	-
1997	2848	113,69	2216	98,05	815	44,54	-	-	444
1998	3157	126,03	2635	116,59	955	52,19	404	42,30	419
1999	4176	166,71	3517	155,62	1187	64,86	511	43,05	571
2000	4797	191,50	3997	176,86	1366	74,64	539	39,46	671
2001	4133	164,99	3560	157,52	1480	80,87	757	51,15	540
2002	3811	152,14	3172	140,35	1301	71,09	570	43,81	669
2003	4400	175,86	3546	138,52	1277	69,78	751	58,81	530
2004	5033	200,92	4264	188,67	1427	77,98	1066	74,70	285
2005	6941	277,09	5424	240,00	2142	117,05	1221	57,00	1171
2006	6634	264,83	5360	237,17	2544	139,02	1395	54,83	-

Действовавший до 1997 г. УК РСФСР предусматривал ответственность за похожее преступление – «Злоупотребление властью или служебным положением» (ст. 170).

Рассматривая динамику названных составов необходимо отметить, что, начиная с 1992 г., уровень ежегодно регистрируемых преступлений превышал показатели базового 1990 г. Первые три года (1992-1994 гг.) отмечались стабильным ростом количества выявленных преступлений, который в 1995 г. сменился резким снижением (на 28,42 %). Далее вновь наблюдался устойчивый прирост, особенно значительный в 1999-2001 гг. Следует отметить, что в середине 1990-х гг. спад результативности расследования был продолжительнее (с 1995 по 1997 г.), а последующие темпы прироста – несколько ниже уровня регистрируемых преступлений. До 1997 г. разница между значениями поставленных на учет (зарегистрированных) и окончанных расследованием преступлений составляла от трети до 1/4. Показатели по числу выявленных лиц, совершивших рассматриваемые преступления, превысили уровень 1990 г. только спустя четыре года. Но и впоследствии на три выявленных и окончанных преступления приходилось только одно лицо, подлежащее привлечению к уголовной ответственности. В реальности менее половины выявленных лиц стали обвиняемыми. Последние два года отмечались ростом большей части показателей.

Динамика преступного превышения власти

Уголовная статистика таких преступлений, как превышение власти или служебных полномочий и должностных полномочий по изложенным ранее мотивам рассматривается в табл. 5 как единая.

Таблица 5

**Статистические данные о превышении власти или служебных полномочий
(ст. 171 УК РСФСР), должностных полномочий (ст. 286 УК РФ)**

Годы	Зарегистрировано преступлений		Преступления, завершённые расследованием		Выявлено лиц, совершивших преступления		Привлечено лиц к уголовной ответственности	Доля от выявленных лиц	Число осуждённых по основной и дополнительной квалификации
	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%			
1990	899	100,00	468	100,00	803	100,00	-	-	-
1991	1114	123,92	615	131,41	697	86,80	-	-	-
1992	1297	144,27	779	166,45	813	101,25	-	-	-
1993	1675	186,32	1008	215,38	974	121,30	-	-	396
1994	2182	242,71	1347	287,82	1470	183,06	-	-	566
1995	2279	253,50	1518	324,36	1567	195,14	-	-	-
1996	2310	256,95	1561	333,55	1606	200,00	-	-	-
1997	2153	239,49	1492	318,80	1437	178,95	-	-	831
1998	2639	293,55	1811	386,97	1646	204,98	1411	85,72	989
1999	3001	333,82	2282	487,61	1786	222,42	1539	86,17	1149
2000	3384	376,42	2510	536,32	1766	219,93	1409	79,78	1383
2001	3695	411,01	2682	583,08	2061	256,66	1290	62,59	1174
2002	5414	602,22	4225	902,77	3388	421,92	1338	39,42	1298
2003	6189	688,43	4805	1026,71	3837	477,83	1490	38,83	1262
2004	7911	879,98	6744	1441,03	4531	564,26	2141	47,25	1428
2005	8939	994,33	7155	1528,85	4494	559,65	1645	36,60	1844
2006	9185	1021,69	7945	1697,65	5008	623,66	2213	44,19	-

Борьба с указанным видом преступлений велась активнее, чем с представленным в табл. 4. Об этом свидетельствует постоянный прирост количества выявленных и оконченных преступлений, а также лиц, подлежащих привлечению к уголовной ответственности за их совершение.

В начале 1990-х гг. превышения служебного положения регистрировались почти в 3 раза реже, чем злоупотребления им. В 2001 г. разрыв между ними уже не превышал 12%. Преступлений этой категории, расследование которых было закончено, фиксировалось меньше, чем их регистрировалось, но больше, чем выявлялось виновных в их совершении лиц. От ответственности освобождался каждый четвертый (1998-1999 гг.), а то и третий (2000-2001 гг.) из виновных. Еще меньшее количество осуждено судом.

Последующие годы характеризуются ростом числа выявленных и оконченных расследованием преступлений, а также лиц, причастных к их совершению. Вместе с тем основной массив таких лиц к ответственности по-прежнему не привлекался.

Динамика взяточничества

Данные по взяточничеству представлены в Табл. 6, Табл. 7 и Табл. 8. К нашему сожалению, не удалось собрать достоверные статистические данные о посредничестве во взяточничестве после введения в действие УК РФ, в котором такая статья отсутствует. Поэтому остается лишь предполагать, как складывается следственная и судебная практика посредничества во взяточничестве, квалифицируемого ныне как соучастие при получении и даче взятки, а посему не выделяемого отдельной строкой в сборниках уголовной статистики.

Таблица 6.

**Статистические данные о получении взятки
(ст.ст. 173 УК РСФСР, 290 УК РФ)**

Годы	Зарегистрировано преступлений		Преступления, завершённые расследованием		Выявлено лиц, совершивших преступления		Привлечено лиц к уголовной ответственности	Доля от выявленных лиц	Число осуждённых по новой и дополнительной квалификации
	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%			
1990	1400	100,00	975	100,00	717	100,00	-	-	-
1991	1414	101,00	1020	104,62	701	97,77	-	-	-
1992	1960	140,00	1173	120,31	849	118,41	-	-	-
1993	2686	191,86	1792	183,79	1307	182,29	-	-	533
1994	2960	211,43	2235	229,23	1611	224,69	-	-	722
1995	2920	208,57	2105	215,90	1364	190,24	-	-	666
1996	3323	237,36	2651	271,90	1554	216,74	-	-	-
1997	3559	254,21	2570	263,59	1207	168,34	-	-	821
1998	3623	258,79	2881	295,49	1469	204,88	1238	84,28	739
1999	4241	302,93	3460	354,87	1462	203,91	1202	82,22	832
2000	4281	305,79	3443	353,13	1666	232,36	1324	79,47	1057
2001	4797	342,64	3903	400,31	1674	233,47	1353	80,82	891
2002	4553	325,21	3907	400,72	1664	232,08	1271	76,38	1011
2003	4425	316,07	3657	375,08	1726	240,23	1426	82,62	979
2004	5273	376,64	4697	481,74	1925	268,48	1759	91,38	1237
2005	5720	408,57	5058	518,76	1983	276,57	1861	93,85	1450
2006	6546	467,57	5731	587,79	2224	310,18	2066	92,90	-

Таблица 7.

**Статистические данные о посредничестве во взяточничестве
(ст. 1741 УК РСФСР)**

Годы	Зарегистрировано преступлений		Преступления, завершённые расследованием		Выявлено лиц, совершивших преступления		Привлечено лиц к уголовной ответственности	Доля от выявленных лиц	Число осуждённых по основной и дополнительной квалификации
	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%			
1990	68	100,00	50	100,00	30	100,00	-	-	-
1991	70	102,94	50	100,00	34	113,33	-	-	-
1992	88	129,41	45	90,00	34	113,33	-	-	-
1993	123	180,88	70	140,00	46	153,33	-	-	16
1994	176	258,82	119	238,00	79	263,33	-	-	23
1995	207	304,41	154	308,00	78	260,00	-	-	18
1996	190	279,41	132	264,00	83	276,67	-	-	-

Таблица 8.

**Статистические данные о даче взятки
(ст. ст. 174 УК РСФСР, 291 УК РФ)**

Годы	Зарегистрировано преступлений		Преступления, завершённые расследованием		Выявлено лиц, совершивших преступления		Привлечено лиц к уголовной ответственности	Доля от выявленных лиц	Число осуждённых по основной и дополнительной квалификации
	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%			
1990	1223	100,00	974	100,00	763	100,00	-	-	-
1991	1050	85,85	837	85,93	531	69,59	-	-	-
1992	1289	105,40	881	90,45	660	86,50	-	-	-
1993	1702	139,17	1200	123,20	925	121,23	-	-	294
1994	1785	145,95	1463	150,21	1037	135,91	-	-	369
1995	1762	144,07	1258	129,16	900	117,96	-	-	387
1996	1940	158,63	1521	156,16	1055	138,27	-	-	-
1997	2049	167,54	1592	163,45	1113	145,87	-	-	651
1998	2181	178,33	1862	191,17	1334	174,84	864	64,77	657
1999	2582	211,12	2274	233,47	1459	191,22	868	59,49	430
2000	2766	226,17	2440	250,51	1815	237,88	962	53,00	1119
2001	3112	254,46	2725	279,77	2022	265,01	1237	61,18	719
2002	2758	225,51	2607	267,66	2132	279,43	1223	57,36	1097
2003	2921	238,84	2661	273,20	2213	290,04	1494	67,51	1301
2004	3655	298,86	3419	351,01	2684	351,77	2037	75,89	1707
2005	4101	335,32	3772	387,27	3126	409,69	2573	82,31	2263
2006	4517	369,34	4200	431,21	3648	478,11	3128	85,75	-

В первую очередь следует отметить общую для всех трех составов тенденцию к росту числа выявленных и оконченных расследованием преступлений с примерно одинаковыми темпами прироста. Аналогично другим составам значитель-

но меньше, чем преступлений выявлено лиц, виновных в их совершении. Уголовной ответственности избежал каждый третий, давший взятку, и каждый шестой, получивший ее.

В ряде случаев, несмотря на возбуждение уголовных дел, привлечь их к уголовной ответственности не удалось, в других – действия должностных лиц переквалифицировались с получения взятки на иные, менее тяжкие преступления. В большинстве случаев служебный ранг привлеченных к уголовной ответственности должностных лиц не является достаточно высоким. В основном это руководители небольших муниципальных или сельских образований, их заместители и специалисты. Часто привлекаются за получение взяток при сдаче зачетов, экзаменов должностные лица государственных средних профессиональных (специальных) и высших учебных заведений.

Состояние борьбы со взяточничеством можно оценить по динамике судебных приговоров в этой сфере.

Так, в СССР число осужденных составляло:

- в 1957 г. – 1800 чел;
- в 1970 г. – 3000 чел.;
- в 1980 г. – 6000 чел.

Сравним это с динамикой числа осужденных за взятки в Российской Федерации:

- 1994 г. – 1114 чел.;
- 1998 г. – 1371 чел.;
- 2001 г. – 1243 чел.;
- 2004 г. – 1759 чел.;
- 2005 г. – 1861 чел.

Необходимо отметить, что численность населения Российской Федерации на 40% меньше населения СССР. Однако число осужденных за взяточничество сократилось, если сравнить данные 2005 г. с данными 1980 г., более чем в 3 раза.

Динамика служебных подлогов

В Табл. 9 собраны сведения о служебном подлоге.

До 1997 г. в УК РСФСР существовал похожий состав преступления – «Должностной подлог» (ст. 175), субъектом которого являлись должностные лица. В УК РФ редакция соответствующей ст. 292 дополнила круг субъектов преступления государственными служащими и служащими органов местного самоуправления, не относящимися к должностным лицам. Нынешняя конструкция статьи и формы статистической отчетности о состоянии преступности не позволяют выделить преступления должностных лиц. Но, основываясь на результатах изучения следственной практики, позволим высказать предположение, что основная доля в массиве зарегистрированных преступлений указанного вида совершена должностными лицами (до 84%), исходя из чего, считаем допустимым использовать нижеприведенные данные.

В пользу такого допущения свидетельствует динамика служебного подлога, соотносимая с данными других коррупционных составов.

Таблица 9.

**Статистические данные о должностном (ст. 175 УК РСФСР),
служебном подлоге (ст. 292 УК РФ)**

Годы	Зарегистрировано преступлений		Преступления, завершённые расследованием		Выявлено лиц, совершивших преступления		Привлечено лиц к уголовной ответственности	Доля от выявленных лиц	Число осуждённых по основной и дополнительной квалификации
	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%			
1990	5001	100,00	4808	100,00	2036	100,00	-	-	-
1991	4715	94,28	4559	94,82	1929	94,74	-	-	-
1992	4285	85,68	4110	85,48	1698	83,40	-	-	-
1993	4144	82,86	3853	80,14	1418	69,65	-	-	163
1994	5022	100,42	4857	101,02	1841	90,42	-	-	163
1995	4273	85,44	4083	84,92	1293	63,51	-	-	-
1996	4856	97,10	4555	94,74	1022	50,20	-	-	-
1997	5831	116,60	5429	112,92	896	44,01	-	-	450
1998	6355	127,07	6276	130,53	1126	55,30	281	24,96	521
1999	6701	142,12	6437	133,88	1057	51,92	266	25,17	581
2000	7612	152,21	7390	153,70	1394	68,47	234	16,79	648
2001	8145	162,87	7626	158,61	1502	73,77	392	26,10	510
2002	8224	164,45	8007	166,53	1512	74,26	311	20,57	493
2003	8315	166,27	7794	162,10	1372	67,39	414	30,17	524
2004	10599	211,94	10176	211,65	1499	73,62	532	35,49	693
2005	10722	214,39	10201	212,17	1360	66,79	-	-	772
2006	11343	226,81	11054	229,91	2905	142,68	1509	51,94	-

Новые виды коррупционных преступлений

Динамика ряда новых, а потому менее распространенных составов коррупционных преступлений представлена ниже (Табл. 10–12).

Таблица 10.

**Статистические данные о воспрепятствовании
законной предпринимательской деятельности (ст. 169 УК РФ)**

Годы	Зарегистрировано преступлений		Преступления, завершённые расследованием		Выявлено лиц, совершивших преступления		Привлечено лиц к уголовной ответственности	Доля от выявленных лиц	Число осуждённых по основной и дополнительной квалификации
	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%			
1997	19	100,00	10	100,00	13	100,00	-	-	1
1998	25	131,58	16	160,00	12	92,31	5	41,67	3
1999	13	68,42	11	110,00	6	46,15	1	16,67	16
2000	22	115,79	16	160,00	6	46,15	3	50,00	4
2001	17	89,47	7	70,00	3	23,07	0	0,00	1
2002	16	84,21	5	50,00	3	23,07	1	33,33	1
2003	18	94,74	12	120,00	3	23,07	1	33,33	1
2004	14	73,68	10	100,00	1	7,69	2	-	3
2005	41	215,78	29	290,00	3	23,07	2	-	4
2006	14	73,68	9	90,00	9	69,23	3	33,33	-

Таблица 11.

**Статистические данные
о регистрации незаконных сделок с землей (ст. 170 УК РФ)**

Годы	Зарегистрировано преступлений		Преступления, завершённые расследованием		Выявлено лиц, совершивших преступления		Привлечено лиц к уголовной ответственности	Доля от выявленных лиц	Число осуждённых по основной и дополнительной квалификации
	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%			
1997	10	100,00	5	100,00	7	100,00	-	-	2
1998	21	210,00	20	400,00	12	171,43	9	75,00	0
1999	7	70,00	9	180,00	7	100,00	2	28,57	18
2000	13	130,00	14	280,00	11	157,14	3		1
2001	36	360,00	37	740,00	7	100,00	1	14,29	2
2002	9	90,0	8	160,00	1	14,29	1	100,00	-
2003	2	20,0	2	40,00	0	-	1	-	1
2004	7	70,00	4	80,00	5	71,43	2	40,00	1
2005	1	10,00	2	400,00	1	14,29	3	-	1
2006	4	40,00	3	166,67	5	71,43	1	20,00	-

Таблица 12.

**Статистические данные о незаконном участии
в предпринимательской деятельности (ст. 289 УК РФ)**

Годы	Зарегистрировано преступлений		Преступления, завершённые расследованием		Выявлено лиц, совершивших преступления		Привлечено лиц к уголовной ответственности	Доля от выявленных лиц	Число осуждённых по основной и дополнительной квалификации
	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%			
1997	17	100,00	9	100,00	3	100,00	-	-	1
1998	25	147,06	17	188,89	9	300,00	2	22,22	1
1999	38	223,53	28	311,11	10	333,33	5	50,00	2
2000	43	252,94	37	411,11	25	833,33	0	0,00	2
2001	351	2064,71	346	3844,44	20	666,67	4	20,00	2
2002	18	105,88	15	166,66	8	266,66	1	12,5	2
2003	67	394,12	59	347,06	10	333,33	1	10,00	1
2004	44	258,82	33	366,67	7	233,33	6	85,71	6
2005	31	182,35	29	322,22	8	266,66	4	-	4
2006	49	288,24	32	355,56	23	766,67	16	69,57	-

Уровень зарегистрированных преступных деяний не отражает фактического положения дел в этой сфере. Данная ситуация скорее является следствием высокой латентности преступлений, связанных с воспрепятствованием законной предпринимательской деятельности и регистрацией незаконных сделок с землей.

В первом случае, как показывает практика, лицам, намеревающимся заняться предпринимательской деятельностью, проще преодолеть незаконные действия

должностных лиц с помощью дачи взятки или удовлетворить их интересы каким-либо иным способом. Во втором случае, отсутствует сторона, явно пострадавшая или заинтересованная в обнаружении фактов незаконных сделок с землей, так как сохранение в тайне обстоятельств сделки выгодно обеим сторонам подобных сделок.

К иным обстоятельствам, обусловившим столь низкие итоги работы по выявлению рассматриваемых видов преступлений, можно отнести отсутствие необходимого опыта в раскрытии и расследовании преступлений этих категорий, неустоявшуюся следственно-судебную практику, а также несовершенство формулировки нормы уголовного закона, установившего ответственность должностных лиц за незаконное участие в предпринимательской деятельности, существенно сужающей возможность ее применения.

Статистика коррупционной преступности лиц, выполняющих управленческие функции в коммерческих и иных организациях

Статистика коррупционной преступности лиц, выполняющих управленческие функции в коммерческих и иных организациях представлена в Табл. 13 и 14.

Рассматриваемый вид коррупционных преступлений в коммерческих и иных организациях отличается от совершенных в государственном секторе только очень высокими темпами прироста основных показателей. Однако это связано не столько с резким увеличением масштабов коррупции в частном секторе и в государственных коммерческих предприятиях, сколько с активностью правоохранительных органов в борьбе с этим видом преступлений, приобретением ими опыта, совершенствованием оперативной и следственной практики.

Таблица 13.

Статистически данные о злоупотреблениях полномочиями

(ст. 201 УК РФ)

Годы	Зарегистрировано преступлений		Преступления, завершённые расследованием		Выявлено лиц, совершивших преступления		Привлечено лиц к уголовной ответственности	Доля от выявленных лиц	Число осуждённых по основной и дополнительной квалификации
	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%			
1997	832	100,00	481	100,00	250	100,00	-	-	97
1998	1781	214,06	1319	274,22	579	231,60	144	24,87	90
1999	2362	283,89	1902	395,43	849	339,60	184	21,67	375
2000	3878	466,11	3439	714,97	1866	746,40	222	11,90	208
2001	4028	484,13	3515	730,77	1671	668,40	261	15,62	196
2002	4066	488,70	3313	688,77	1474	589,60	-	-	232
2003	3449	414,54	2966	616,63	1275	510,00	253	19,84	242
2004	3145	378,00	2458	511,02	805	322,00	348	43,23	292
2005	3427	411,89	2787	579,42	746	298,40	285	-	388
2006	3001	360,70	2289	475,88	1123	449,20	692	61,62	-

Таблица 14.

Статистические данные о коммерческом подкупе (ст. 204 УК РФ)

Годы	Зарегистрировано преступлений		Преступления, завершённые расследованием		Выявлено лиц, совершивших преступления		Привлечено лиц к уголовной ответственности	Доля от выявленных лиц	Число осуждённых по основной и дополнительной квалификации
	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%	Абсолютные показатели	%			
1997	470	100,00	308	100,00	147	100,00	-	-	7
1998	974	207,23	832	270,13	404	274,83	137	49,85	65
1999	1236	2062,98	1160	376,62	505	343,54	176	34,85	199
2000	2146	456,60	1897	615,91	921	626,53	211	22,91	219
2001	2542	540,85	2170	704,55	935	536,05	296	31,66	109
2002	2780	591,49	2733	887,34	1122	763,27	289	25,76	157
2003	2495	530,85	2324	754,55	746	507,48	232	31,10	181
2004	2020	429,79	1734	562,99	654	444,90	292	44,65	186
2005	2178	463,40	1954	634,42	651	442,86	304	46,79	289
2006	1751	372,55	1584	514,29	783	532,65	462	59,00	-

Тем не менее, несмотря на положительную динамику, нельзя говорить об успешном решении задач противодействия коррупции в указанном секторе экономики. Ежегодно остается нераскрытыми почти по 400 выявленных фактов злоупотреблений полномочиями и по 200 – 300 случаев коммерческого подкупа. По каждому второму преступлению, расследование которого окончено, не выявлено лицо его совершившее. Но и установление такого лица не гарантирует, что оно предстанет перед судом. К уголовной ответственности в 1998 г. привлечен только каждый четвертый, в 1999 г. – каждый пятый. В следующем году ответственности избежали семь человек из восьми виновных, а в 2001 г. – пять из шести. В последующие годы указанные негативные тенденции особых изменений не претерпели.

Перспективы борьбы с коррупцией. Напомним еще раз, что уровень регистрируемой преступности не является зеркальным отражением ее фактического состояния, он лишь демонстрирует результаты деятельности правоохранительных органов, что наглядно подтверждает несоответствие между числом выявленных преступлений и количеством осужденных за их совершение. Статистические колебания являются следствием не столько спада или роста самой коррупции, сколько ослабления или усиления борьбы с ней на отдельных этапах развития современного российского государства.

Российское общество в целом и политическая элита в частности начинают осознавать, что главным тормозом экономического развития сейчас становится именно экономическая преступность, связанная с коррупцией. Важным этапом противодействия коррупции стали подготовка и принятие за основу концепции Федеральной целевой программы «Усиление борьбы с организованной преступностью и коррупцией Российской Федерации на 2008 – 2013 годы», принятие закона Российской Федерации «О противодействии коррупции» (второе чтение) в 2008 г.

Планируемые антикоррупционные меры предупреждения коррупции нуждаются в программно-целевом подходе, который предполагает разработку целей и задач борьбы с преступностью в данной сфере и ее отдельными видами, направле-

ний, путей и средств решения поставленных задач, их нормативного, информационно-аналитического, организационного, методического, ресурсного обеспечения на определенный период времени. Программирование борьбы с преступностью и ее отдельными видами должно осуществляться в едином комплексе с программированием экономического, социального и политического развития общества и государства или того субъекта РФ, на уровне которого осуществляется программирование. Программы борьбы с коррупцией как составная часть общего программирования борьбы с преступностью в Российской Федерации, в федеральных округах и субъектах Российской Федерации должны составлять единый комплексный документ не только с общими программами экономического и социального развития страны (федерального округа, региона), но и увязываться между собой. Такие программы жизненны только в случае постановки реальных целей и задач, достижимых на данном этапе экономического, социального и политического развития той территории, применительно к которой они разработаны, т.е. должны быть реально обеспечены соответствующими ресурсами.

Комплекс различных правовых норм должен решать следующие задачи: организация предупреждения коррупции и контроля за ней; устранение обстоятельств, способствующих коррупции; минимизация выгод всех участников коррупционных отношений; увеличение вероятности выявления коррупционных деяний и обеспечение неотвратимости ответственности; влияние на мотивацию коррупционного поведения; формирование общественного мнения нетерпимости к коррупции и обеспечение неотвратимости ответственности. Введение уголовной ответственности за новые виды коррупционных преступлений, усиление санкций за совершаемые должностными лицами преступления, ряд других антикоррупционных законодательных мер должны не только повысить эффективность деятельности правоохранительных органов, но и четко обозначить волю государства по этой проблеме.

В целом борьба с коррупцией должна обеспечиваться в рамках антикоррупционной политики, неуклонно и планомерно реализовываться всеми государственными институтами при поддержке общества.

С ратификацией в марте 2006 г. Конвенции ООН против коррупции и в июле 2006 г. Конвенции Совета Европы «Об уголовной ответственности за коррупцию», другим важным документом станет подготовка предложений к созданию национальной стратегии по предупреждению коррупции, а также подготовка рекомендаций по формированию и функционированию специализированных органов, ответственных за координацию общегосударственной деятельности в сфере профилактики и борьбы с коррупцией.

Какими окажутся политическая воля и государственная поддержка антикоррупционной политики в России, нам покажет самое ближайшее время.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России / Материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 6 июня 2007 г.). М.: Научный эксперт, 2007.
2. Латов Ю.В. Российская теневая экономика в контексте национальной экономической безопасности // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 1.

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ УГОЛОВНОЕ ПРАВО РОССИИ И ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕЙ ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ

Р.Н. АЛИМОВ,

преподаватель факультета права ГУ – ВШЭ

Введение

Как можно легко предположить, совмещение юридических и экономических изысканий в рамках одной научной работы – вещь достаточно сложная. От исследователя, помимо обязательного параллельного ознакомления с юридической и экономической литературой, требуется и изобретательность. Дело в том, что наука права как таковой имманентна формальной логике и, следовательно, дескриптивный подход к общественным отношениям. Тогда как экономика не вполне может довольствоваться освещением позитивных начал в правоведении, для нее характерно вкрапление нормативных моментов в науку, широкая аналогия и редукционизм.

Система хозяйственных преступлений, сформировавшаяся в том или ином государстве, как правило, обладает социально-экономической доминантой, то есть от того, как построена данная система, во многом зависит национальная модель развития общества. Поясним. Соответствующий раздел уголовного законодательства в континентальной правовой семье или, скажем, сочетание прецедентного и статутного права в common law, опосредующее экономические отношения, не являются изолированными от общества правовыми сигналами или декларациями.

Многоэтажное здание хозяйственного уголовного права предполагает несколько регулятивных и охранительных уровней. В регулятивной сфере, прежде всего, выясняется объект правовой охраны, то есть те ценности, нарушения которых влечёт уголовную репрессию. Следовательно, выявляется логическая зависимость уголовного ресурса от порядка управления экономическими отношениями.

Скажем, в рыночной экономике защита имущественных прав частных лиц осуществляется в качественно ином объёме, нежели это бывает административно-командных системах. Объясняется это, очевидно, тем, что, во-первых, объём предпринимательской и иной экономической деятельности в этих системах кардинально несовместим, во-вторых, правовой инструментарий, управляющий рыночной экономикой куда более разнообразен и изощрен (в административно-командной системе вполне достаточно общих запретительных оговорок). Поэтому, скажем, при переходе от одной системы к другой проблема зависимости от предшествующего пути развития (path dependence) становится весьма и весьма актуальной.

Помимо защиты прав собственности и иных имущественных прав, в хозяйственном уголовном праве, как цельном юридическом здании, выявляются и

другие «пассионарные» элементы. Во-первых, входя в отрасль уголовного права, хозяйственное уголовное право, становится её частью. Следовательно, для неё не могут не быть обязательны структура, правовой аппарат, психология и т.п. уголовного законодательства в целом.

Так, я вполне разделяю взгляды европейских юристов (Ж. Праделя, В. Жандидье, Г. Данекера и т.д.) о том, что хозяйственное уголовное право является специфической областью Особенной части уголовного законодательства для которого, возможно, и характерны определенные черты, но единственно важным и разумным критерием их отграничения от других преступлений является их подсудность «экономическим» судам¹.

Вместе с тем, в связи с отсутствием уголовно-хозяйственной подсудности в Российской Федерации, поиск решения в данной системе усложняется. Однако мне бы не хотелось увязать в многочисленных юридических прениях, посвященной классификационной тематике. Ограничимся лишь указанием на то, что в тех дискуссиях, где спор имеет прикладной характер (является ли хозяйственной (предпринимательской) медицинская, адвокатская, трудовая и т.п. деятельность), необходимо просто договариваться.

Другим, важным этажом в хозяйственном уголовном праве является его сфера действия в нормативном пространстве. Скажем, существует большое количество споров относительно деления деликтов на уголовные и административные. Сама дискуссия имеет и множество юридических выходов. Так, распространяются ли правила ведения дел в уголовном суде, установленные Конституционным Судом РФ или Европейским Судом по правам человека, на административное производство, насколько приемлемо отождествлять уголовно-правовой и административный аппараты и т.д.?! Всё это, как ни странно, напрямую влияет на конкурентоспособность товаров, брендов и технологий.

Таким образом, проблема зависимости от предшествующего развития, всегда актуальна не только при кардинальном экономическом сломе общественных отношений, но и при, казалось бы, незначительных правовых изменениях. Известно, что значительно легче поменять политические и экономические взгляды (Общую Часть), чем отказаться от своих любимых, сугубо частных привычек (Особенная часть).

Как указывают Р.М. Нуреев и Ю.В. Латов “смысл теории Path Dependence в том, что возможности выбора, который делается «здесь и сейчас», жестко детерминирован выбором, сделанным «где-то и когда-то раньше»” [16, с. 3.]. Возникшая 20 лет тому назад благодаря американским экономистам Полу Дэвиду и Брайану Артуру, теория зависимости от предшествующего пути развития имела первоначально сугубо технологическое значение. Спор о порядке расположения компьютерной клавиатуры или размера железнодорожной колеи, по началу, переносился в научную плоскость практически без изменения его прикладного характера. Вместе с тем, подобная интеллектуальная «новинка» явно выходила за рамки своего первоначального предназначения.

Поэтому, опираясь на другие социальные науки, теория path dependence приобрела и чисто гуманитарное значение. С одной стороны, принцип «history matters», который, так или иначе, преобладает в этой концепции, послужил стимулом к исследованию институционального фона любых социальных преоб-

¹ Более подробно в русском варианте см. позиции: [7, с. 413, 9]

разований. С другой, теория зависимости от предшествующего пути развития, истолкованная по-разному, тем не менее, утвердила более спокойный характер исследований, понизив его *ipso* научную ценность маргинальных (схоластических) позиций.

Неслучайно, что такие ученые как С. Марголис и С. Лейбовиц, подчеркнули многоступенчатость концепции, наличие в «истории» как положительных, так и отрицательных моментов, невозможность поспешных и опрометчивых выводов в условиях нехватки информации. [32.] На наш взгляд, указанная теория, в целом, обозначила не столько проблему зависимости от предшествующего развития или доминанту предыдущего выбора, сколько наличие линейных моментов в развитии институтов. Понятия «последовательность» и «совместимость» – отличительные черты теории зависимости от предшествующей траектории развития. Работая постоянно, институт вбирает в себя множество прикладных моментов, которые, в свою очередь, задают параметры его эффективности. Это означает, что пересадка института в чуждую для него почву обернется сбрасыванием накопившегося социального опыта, деформацией развития, возвращением к «младенчеству»².

В этих условиях, представляется, что эффективность должна трактоваться релевантно, то есть с учетом всех обстоятельств, в том числе выгод и издержек такой трансформации.

Поэтому, потенциал теории не исчерпывается критическим анализом. Скажем, даже в случае с QWERTY-клавиатурой сравнительная эффективность DSK далеко не всем очевидна. Следовательно, качественный позитивный анализ, вскрывающий парадигму института и его фон, обладает не меньшей пользой.

В дальнейшем анализ хозяйственного уголовного права в рамках теории зависимости от предшествующей траектории развития «path dependence» будет строиться именно в этом ключе.

С точки зрения юриспруденции, хозяйственное уголовное право может иметь сколько угодно внутренних классификаций. Наиболее оптимально будет, на наш взгляд, рассмотреть его структуру с позиций элементов состава преступления, а именно наличия в хозяйственных преступлениях объекта, объективной стороны, субъекта, субъективной стороны. В качестве Специальной части у нас будет фигурировать общие выводы и заключение.

Понятие объекта в системе хозяйственных преступлений

Под объектом преступления в российской уголовно-правовой литературе принято понимать общественные отношения, подлежащие правовой охране. Данная позиция во многом сформировалась под влиянием советской юриспруденции, изначально базировавшейся на жестком разграничении объекта и предмета преступления.

Необходимо иметь в виду, что советская правовая наука (и уголовное право – не исключение) противостояло имперской юриспруденции лишь на самых первых революционных этапах государственного развития; в дальнейшем, классические взгляды Н.С. Таганцева, С.Е. Познышева, В.Д. Спасовича и др. не

² Как считают известные экономисты, «маятник качнулся в сторону куда более пессимистических культурологических концепций, утверждающих, что изменение институтов требует смены нескольких поколений и сколько-нибудь фундаментальные трансформации в обозримом будущем в принципе невозможны ввиду жесткого защитного культурного панциря и сильной инерции сложившихся институтов». [12, с. 6.]

только прижились, но и стали преобладающими, правда, без ссылки на свои истоки. В этих работах, в свою очередь, преобладали умеренные европейские традиции, в которых уже ранее обозначилось социологическое направление юриспруденции.

Поэтому, восприятие объекта уголовного преступления в советском праве как сугубо объективного явления, непосредственно не связанного с нарушенными правовыми благами не стало случайностью. Лишь жесткий этатизм в общественных науках сделал невозможным позиционирование советских юристов как продолжателей европейских идей.

Естественно, что в ходе либеральных реформ проверка на адекватность социальных теорем стала насущной проблемой. Одной из первых сфер радикального преобразования стали хозяйственные отношения. По сути, исчезнувший в годы советской власти рыночный сектор экономики поставил перед необходимостью и экономистов, и юристов исследовать и урегулировать заново всё народное хозяйство в целом. Формальная регламентация этого здания коренным образом должна была отличаться от предшествующего опыта.

Поэтому, у экономистов наверняка может вызвать удивление то обстоятельство, что объектом хозяйственных преступлений до сих пор в уголовном праве выступают, соответственно, экономические отношения, а не правовые блага, ценности и т.д. [10]. Безусловно, это явление нельзя иначе объяснить как зависимость от предшествующего развития. Дело в том, что подобная трактовка объекта преступления – результат марксистской интерпретации социальных явлений: «...для нас все в области хозяйства есть публично-правовое, а не частное» [13, т. 44 с. 398–400]. Вместе с тем, возникает законный вопрос о том – насколько подобная трактовка объекта хозяйственного преступления социально значима?

На мой взгляд, было бы крайней ошибкой предавать таким чисто доктринальным суждениям эсхатологическое значение. Ценность и эффективность хозяйственного уголовного права определяется практикой применения соответствующих статей УК, качеством повседневного обращения уголовных норм в экономической сфере.

Следовательно, необходимость непременно обновить традиционный понятийный аппарат УК РФ, в угоду веяниям, ничего иного кардинального, кроме как раздражения у консервативных юристов вызвать не может³.

Вместе с тем судебная практика по уголовно-хозяйственным делам весьма неоднородна. Показательными, в таких случаях, следует признать дела рутинного типа, поскольку именно в них действуют традиционные стимулы и импульсы.

Так, любопытным, кажется, следующее разбирательство в одном из районных судов г. Москвы.

Предпринимателю Н. было предъявлено обвинение в том, что он при отпуске товара обманывал путём обсчета потребителей И. и К., продавая новогодние ели за 1 погонный метр по 100 руб. с завышением размера последних. В качестве доказательства обвинение ссылалась на Европейские Стандарты по измерению новогодних елей и устаревшие ТУ.

Судья, удовлетворяя впоследствии отказ государственного обвинителя от обвинения, мотивировал своё решение, в частности, следующим: «Во-первых, указанные стандарты не утверждены в порядке, предусмотренном для межгосударственных соглашений, и обязательной силы для товаропроизводителей не имеют.

³ См., например: [25]

Во-вторых, в соответствии с текстом этих стандартов они разработаны для установления единых критериев измерения новогодних елей, сортировки по качеству и условию срезки, что к предъявленному подсудимому обвинению отношения не имеет. В-третьих, в этих стандартах предусмотрено измерение елей от среза до точки соприкосновения конца побега верхнего яруса со стволом».

«При таких обстоятельствах ни ТУ, ни Стандарты не предназначены для определения цены реализуемых подсудимым елей и не использовались им, поскольку в силу предусмотренных ст. 421 ГК РФ правил свободы договора, условия договора купли-продажи елей определяются по усмотрению сторон (мое выделение – А.Р.) и государственное регулирование цен на этот вид товара законом не предусмотрено...»

Очевидно, что органы правоохраны, не нашли состава хозяйственного преступления (впоследствии отмененная ст. 200 УК РФ) в действиях предпринимателя Н, именно в силу отсутствия посягательства на объект и объективную сторону деяния.

С одной стороны, в этом деле объект хозяйственного преступления понимается именно с позиций общественных отношений. Во-первых, указывается, что порядок его регулирования определяется условиями договора купли-продажи, во-вторых, подчеркивается, что цена в этом договоре не устанавливается государством.

Следовательно, трактовка объекта хозяйственного преступления как нарушенного правового блага со смещением акцента в сторону защиты потерпевшего, изменила бы формулировку самого судебного решения.

С другой, как отмечается в литературе, неактивное вмешательство правоохранительных органов в дела, подверженные межотраслевому регулированию – явление хоть и удивительное, но вполне обычное⁴. Объясняется это, как правило, нехваткой практических навыков и профессиональной квалификации работников правоохранительных органов. Также, очень часто в качестве причины правового вакуума указывается несовершенство законодательства.

Следовательно, теоретическое расхождение в трактовке понятия объекта хозяйственного преступления обуславливает лишь возможную траекторию развития (модельную форму) будущего права, тогда как уголовная инфраструктура в целом определяется иными, более сильными импульсами. Поэтому, изменение содержания понятия, предложенное в юридической литературе некоторыми авторами (А.В. Наумовым, Г.П. Новоселовым, А.В. Пашковской)⁵, а, по сути, возврат к классическим разработкам юриспруденции (правовое благо, правовая ценность, люди), конечно, отвечает либеральным интересам рыночной экономики, но не гарантирует соответствующих изменений в уголовной политике.

Как справедливо замечают Р. Нуреев и А. Рунов, для того, чтобы обеспечить реальный переход к рыночным институтам необходимо заполнить частную форму частным содержанием [33]. Напротив, чересчур активное акцентирование внимания на защите правовых благ в хозяйственной сфере даже на теоретическом уровне, может быть, нежелательно. Под видом защиты подобных ценностей способны усилиться различные парадигмы уголовного права, оправдывающие жесткую государственную репрессию.

⁴ Во всяком случае, такова позиция многих уважаемых юристов. См., например, работы И. Клепицкого, И. Пастухова, П. Яни и т.д.

⁵ Наиболее методологически исследовано Г.П. Новоселовым. [15]

Как верно указывает И.А. Клепицкий, «охрана порядка ради порядка там, где речь о жизненно важном интересе общества относительно эффективного функционирования народного хозяйства – дело бессмысленное и даже вредное», «нормы о хозяйственных преступлениях призваны обеспечить не только и не столько порядок в хозяйственной сфере, сколько нормальные условия для эффективного функционирования народного хозяйства». [9, с. 48.] В этом случае, подобная охрана – явный пережиток советской эпохи.

Поэтому, такие понятия, как общественные отношения, порядок, нормальные условия, и даже эффективность, которые, свою очередь, уже опосредуют объективный результат (технологический выход) деяния, могут оказаться даже предпочтительными. И главное – в этом вопросе нельзя заикливаться на понятийном споре, существенным должна оставаться лишь связь между нарушением условий, порядка и т.д. функционирования и причиненным, вследствие этого, вредом.

Другой «старой новой» категорией, требующей освещения в рамках вопроса об объекте хозяйственного преступления, является «общественная опасность». Этот вопрос имеет уже и чисто прагматический подтекст.

Какова экономическая граница между уголовным и административным деликтом? Каковы предпосылки формальных составов в УК? Каково должно быть соотношение между формальными и материальными составами?

«Общественная опасность», согласно ст. 14 УК, это признак преступления, выражающий его материальную сущность. В соответствии с п. 1 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 11 июня 1999 г. № 40 «О практике назначения судами уголовного наказания», «характер общественной опасности преступления зависит от установленных судом объекта посягательства, формы вины и отнесения Уголовным кодексом преступного деяния к соответствующей категории преступления (ст. 15 УК РФ), а степень общественной опасности преступления определяется обстоятельствами содеянного (например, степенью осуществления преступного намерения, способом совершения преступления, размером вреда или тяжестью наступивших последствий, ролью подсудимого при совершении преступления в соучастии». Как видно, «общественная опасность» разлита ВС РФ по всем элементам состава, образуя при этом легитимный каркас преступного деяния. Доказательство общественной опасности – необходимое условие привлечения лица к уголовной ответственности⁶.

Несмотря на острую и лишь отчасти справедливую критику теории *social danger*, я думаю её (критику) можно в данном случае проигнорировать. С точки зрения развития российской правовой системы, указанная теория – и легитимный базис УК, и, одновременно, визитная карточка. Являясь своего рода брендом отечественного законодательного производства (несмотря на то, что по корням теория вполне европейская) она имеет конкурентоспособный потенциал⁷.

Экономическим объяснением существования данной категории (причем, особенно в сфере хозяйственного уголовного права) могут служить следующие положения:

⁶ В этой связи можно вспомнить знаменитую речь адвоката Плевако в защиту старушки, укравшей чайник: «Все вытерпела, все преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь... Старушка украла старый чайник ценою в 30 копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет, безвозвратно» [17.] Понятие «Малозначительность деяния», оставшееся нам по наследству от царской и советской России, едва ли заслуживает укоров со стороны теории *path dependence*. Напротив, она смягчает критику нашего родового понятия «общественная опасность», широко развернувшуюся за рубежом. См. [30.]

⁷ Так, некоторые арабские ученые предлагают, по сути, заимствовать формально-материальное определение УК РФ и включить его в Уголовные кодексы мусульманских стран [2; 14].

- в рамках правовой системы существуют множество коллизий, разрешения которых требует наличия объективных элементов вменения, повышенной осторожности актора;
- усложнение хозяйственного оборота, изменение технологической инфраструктуры делают процедуру доказывания деяния чрезвычайно трудоемкой и, следовательно, избирательной;
- повышение профессиональной квалификации «беловоротничковой» преступности превращает презумпцию невиновности в исключительную юридическую фикцию; в таких преступлениях, умысел (вина) может и предполагаться;
- в некоторых случаях категория «общественной опасности» обеспечивает экономию уголовной репрессии, соизмерение затрат раскрытия преступления с причиненным ущербом;
- «общественная опасность» обладает и символическим действием, стигматизирует определенные преступные деяния.

Вместе с тем было бы большой ошибкой использовать категории подобного рода с целью «борьбы» с экономической преступностью. Народное хозяйство чрезвычайно чувствительно к внешней конъюнктуре, поэтому исключительно жесткое воздействие на него может парализовать весь оборот, привести к тому, что отдельные негативные элементы системы станут восприниматься обществом как её неотъемлемые признаки.

Например, широко распространенное негативное мнение о «новых русских», «русской мафии», культивированное СМИ, вряд ли, соответствовало масштабам их нелегальной деятельности. Экономический урон, нанесенный нарождающему национальному хозяйству в результате подобных атак, на наш взгляд, требует отдельного подсчета.

Уголовная политика не должна восприниматься гражданами как средство общественного спасения, напротив, постановка уголовного права, только как права исключительной и, одновременно, ограниченной меры, возможно, даст результаты. К сожалению, на сегодняшний день тенденции совершенно иные: уже говорят о тюремной народной культуре, понятиях, авторитетах и т.д. В данном случае – «зональная» хозяйственная культура – ещё одно подтверждение теории зависимости от предшествующего пути развития (так, как и в советские годы в местах лишения свободы постоянно находятся не менее миллиона человек).

Поэтому, уголовная ответственность за хозяйственные преступления (и не только) рассматривается в развитых правовых системах комплексно, то есть, с учетом наличия иных формальных и неформальных мер принуждения. На юридико-техническом уровне это проявляется в исследовании понятий хозяйственного права, уточнении их содержания, выявлении общих правовых сигналов.

На уровне экономическом – востребован, прежде всего, анализ социальных последствий деяния.

В этой связи, категория «общественной опасности», на наш взгляд, по-особому позиционирует уголовное право.

Так, известный советский ученый М.С. Строгович, оценивая взаимодействие уголовного и административного права, отрицал за административным деликтом свойство общественной опасности, мотивируя это следующим: «Если считать все правонарушения общественно опасными деяниями, которые различаются лишь по

степени их общественной опасности, понятие общественной опасности потеряет всякую определенность, получится, что любой проступок, заслуживающий отрицательной правовой оценки, будет общественно опасным деянием». [22, с. 139.]

В принципе, несмотря на известную схоластичность высказываний подобного рода, за ними кроется рациональное зерно, например стремление дифференцировать нелегальное поведение, индивидуализировать ответственность, что особенно значимо в экономических отношениях.

Вместе с тем, общеевропейский кризис уголовного права, от которого Россия не может не зависеть придает данным общим спорам оттенок виртуальности. Эта зависимость от предшествующего (все равно, европейского) развития означает, что наряду с национальными социальными болезнями, страна должна решать и глобальные проблемы. Вкратце, они в хозяйственном уголовном праве таковы:

- инфляция уголовного законодательства, ужесточение репрессивной политики;
- одновременно с этим, сужение потенциально эффективных способов борьбы с преступностью, объясняемое, в том числе, и необходимостью поддержки силами всей правовой системы национальной экономической конкурентоспособности;
- возрастающая затратность правоохраны;
- этническая, конфессиональная и социальная сегментизация правовой системы, требующая, в свою очередь, как твердой постановки толерантности в обществе, так и ассимиляции населения.

Думается, что решать такие вызовы необходимо на совершенно иной теоретической подкладке: «Голые декларации, которыми насыщены наши хозяйственные законы (порой напоминающие учебные пособия по экономической теории), совершенно не характерны для законов государств с развитой рыночной экономикой». [9, с. 88.] Подобная декларативность, и отчасти, схоластичность уголовной системы, проявляется, на наш взгляд, прежде всего, в формулировке объективной стороны хозяйственных преступлений.

Объективная сторона хозяйственных преступлений

Советская методология регулирования народного хозяйства, опрокинутая либеральными реформами, ограничивалась наличием двух-трех статей в Уголовном Кодексе, полностью исключавшим предпринимательский оборот как таковой. Кроме того, имелась (на ранних этапах) широкая правоприменительная практика. Естественно, что принятие подобного уголовного законодательства и, главное, его применение не требовало больших интеллектуальных усилий.

В результате реформ, законодательный массив в сфере хозяйственного законодательства существенно возрос. Образовалось несколько, совершенно новых сфер регулирования. Тем не менее, ощущение «советского духа» в принятом 1996 г. Уголовном Кодексе осталось. «Тропа зависимости» пролегла по следующим узловым моментам: преобладание в УК (прежде всего в гл. 22) статей, основанных на охране интересов государства в предпринимательской сфере.

Во-первых, публичная власть строго воспроизводит свою контрольно-надзорную функцию, добиваясь от своей законодательной ветви при этом жестких санкций за посягательство на неё (ст. 170, 171, 172 и т.д. УК). Во-вторых, она

обеспечивает на правовом уровне фискальный аспект собственной деятельности, проявляет заботу, прежде всего, об источниках пополнения казны (например, ст. 193, 194, 198, 199 УК).

Естественно, что наличие порядка в экономических отношениях, формальных и неформальных барьеров для криминальной деятельности – вещь вполне необходимая. Налоговые неплатежи также серьёзно делегитимизируют предпринимательский оборот. Однако ни контроль за прозрачностью экономических отношений, ни казенный интерес сути хозяйства не являются. Как пишет П. Крючкова, наблюдается «тенденция к максимальной регламентации хозяйственной деятельности, генерации формальных норм даже тогда, когда это не является необходимым... В российских условиях ни законодательно, ни неформально не ограничены сферы вмешательства государства в экономику (а priori признается, что государство может создавать правила в любой сфере...)» [11, с. 68–69]. Вместе с тем, восстановление административных методов, присущих советской системе, не сопровождается ни усилением качества правоохраны, ни последовательностью в его проведение. Барьеростроение, как считают экономисты, осуществляется на основе «кормленческих» интересов бюрократии. Таким образом, сочетание уголовного и внеуголовного контроля происходит произвольно, не зависит от индивидуальной эффективной доли каждого. В таких условиях, попытки некоторых юристов разработать «Курс теневого права» не кажутся чем-то уж асоциальным и ненужным⁸.

Мозаичность уголовно-правовой охраны, непоследовательность правовых сигналов. Коль скоро государство уделяет такое большое внимание прозрачности экономических отношений (иначе избыточную формализацию на легитимном уровне трудно будет объяснить), то встаёт законный вопрос – насколько это должно само по себе влиять на конструкцию состава преступления. Если предпороговый контроль становится общественным приоритетом, то уголовные санкции за нарушения его норм должны быть, и должны быть, независимо от причиненного вреда. Однако, как уже было не раз отмечено в юридической литературе, материальные составы в деяниях подобного рода преобладают – то есть, вред становится криминообразующим фактором [9, с. 57].

С одной стороны, такое допущение «искусственных» материальных составов, либеральное благо, поскольку процедура доказывания прокуратурой таких преступлений значительно усложняется – происходит фактическая депенализация деяния (см. ст. 171, 172 УК) Некоторые экономисты даже поддерживают подобные «принципиальные изменения» законодательства:

- «переход к максимально возможному упрощению доступа хозяйствующих субъектов на рынок при одновременном повышении ответственности ... за реальный результат деятельности;
- перемещение акцентов с контроля наличия и правильности оформления документов ... на контроль самой деятельности, реального качества товаров, реального поведения предпринимателей на рынке;
- создание механизмов несения ответственности нарушителей не только перед государством...» [3, с. 86].

С другой, «благими намерениями...» Во-первых, формальные правила, таким образом, превращаются в ненужный обществу административный частокор, подверженный всем «превратным ветрам», коль скоро они уголовно не значимы. Во-

⁸ Предложение кафедры конституционного и административного права ГУ–ВШЭ.

вторых, сама искусственность материального состава (т.е. отсутствие реальной причинной связи между деянием и вредом)⁹ заставляет судебную систему её выискивать, причём иногда самым замысловатым образом. Так, рождается проблема оценочных понятий и судебского усмотрения.

Декларативность и размытость многих составов преступлений, заимствованных из иностранного и русского права (криминальное банкротство, антимонопольное законодательство, кредитный обман и т.д.). Юридический анализ (при фактическом отсутствии статистических данных для национально-экономических исследований) подобных уголовно-правовых норм строится на воспроизведении зарубежного опыта регулирования, подыскивании подходящих формулировок для УК РФ. Использование современных охранительных процедур в народном хозяйстве станет возможным только тогда, когда совпадут различные по своей направленности публичные и частные интересы.

Как следствие, при охране хозяйственных отношений в судебной практике используются традиционные (универсальные) составы, которые, конечно, необходимы (убийство, мошенничество, налоговые преступления и т.д.), но недостаточны для защиты именно рыночных ценностей.

Вместе с тем было бы неправильно оценивать сложившуюся уголовно-хозяйственную систему однозначно (неважно, негативно или позитивно). Так, Н.А. Лопашенко объясняет присутствие материальных составов в хозяйственных преступлениях двумя факторами – наличием такого обстоятельства, исключающего преступность деяния как обоснованный риск и системой налоговых правонарушений¹⁰.

Анализ уголовной системы в рамках объективной стороны хозяйственных преступлений – это анализ её возможностей по управлению экономическими отношениями с помощью материальных норм. Этот анализ имеет серьёзные ограничения. Скажем, типичное поведение, как отмечают многие юристы (А.Э. Жалинский, Н.Ф. Кузнецова и т.д.), каким бы оно антисоциальным не было, вряд ли поддается эффективному уголовно-правовому регулированию. Также, скажем, серьезное присутствие государственного сектора в экономике (причем, независимо от степени демократичности режима), делит коммерческие корпорации на ряд классов, что вряд ли способствует воплощению концепции равноудаленности бизнеса, в том числе, и в хозяйственном уголовном праве. Исследование этих ограничений весьма полезно.

Поэтому, анализ субъекта хозяйственного преступления приобретает особое значение.

Как отмечается в правовой литературе, развитие взаимоотношений между государством и частными лицами в России последовательно шло по направлению уменьшения прямого управления субъектами права, при сохранении и увеличении объёма регулирования их деятельности¹¹.

⁹ См., например, ст. 173 УК.

¹⁰ Выступление Н.А. Лопашенко на конференции в Институте государства и права РАН, посвященной десятилетию УК РФ. Надо отметить, что в таком случае наличие интеллектуальных связей между предпринимательской деятельности и категорией «обоснованный риск» ставит под сомнение конституционность многих уголовных запретов.

¹¹ [23, с. 3]. Надо заметить, что в юриспруденции это тематика широко освещается. Скажем, существует последовательный анализ перехода регистрации субъектов гражданского оборота с концессионной системы к явочной. и т.д. Например, некоторые американские административисты при мотивировке по сути правильной позиции о необходимости более тщательного контроля над юридическими лицами, чем над лицами физическими, одним из доводов в пользу своего решения приводят то обстоятельство, что юридические лица являются «творением законодателя» [28, с. 712].

Вместе с тем, исторические перепады в экономическом и политическом развитии страны не позволяли избавиться от комплекса «европейской» неполноценности при либеральной эволюции в этой сфере.

Например, ещё такие известные дореволюционные правоведы как К.П. Победоносцев и И.А. Покровский [18, с. 210; 19] указывали на ситуацию «опасливой неопределенности», сложившейся в статусе частного субъекта. Вкратце она выражалась в следующих негативных чертах:

- правовой статус субъекта (в том числе и уголовно-правовой) определялся исходя из общей лояльности власти. Чем выше лояльность, тем ниже уголовная репрессия;
- положение конкретного лица зависело в некоторых вещах от социального, религиозного, этнического происхождения.

Скажем, евреям-колонистам в царской России не дозволялись шинкарство, факторство и содержание харчевен. Кроме того, на территории Российской империи, так или иначе, действовали различные правовые системы: ГК Германии, Кодекс Наполеона, шариат и т.д.¹² Являясь хорошим примером межнационального общения, данная система, тем не менее, в уголовном праве, безусловно, нуждалась в общей кодификации;

- предпринимательская профессия воспринималась, в целом, неодобрительно. Скажем, широко дискутировалась сама необходимость иностранных инвестиций;
- купеческое сословие, боясь больше власти, нежели революции, зачастую, стремилось переложить бремя государственной повинности на плече подотчетных работников.

По мере институционального развития эти наболевшие проблемы зависимости от предшествующего пути развития понемногу решались. Например, тот же В.И. Ленин подчеркивал: «Прокурор отвечает за то, чтобы ни одно решение ни одной местной власти не расходилось с законом»¹³.

Действующая Конституция РФ – это эффективный отказ от какой-либо дискриминации на формально-юридическом уровне, в том числе, и в хозяйственном уголовном праве.

Допустим, национальные республики, не обладая никакими полномочиями в уголовно-правовой сфере, тем не менее, через некоторые процедуры совместного ведения (административное, экологическое, трудовое и т.п. право) способны оказывать воздействие на формирование федеральной политики в хозяйственном праве¹⁴. Подобная политика, последовательно осуществленная, позволит как избежать институциональных ловушек, связанных с веяниями прошлого, так и обеспечить долгосрочность федеральной парадигмы.

Вместе с тем, ряд социальных вопросов в хозяйственном уголовном праве стоит довольно остро. На скамье подсудимых, например, в делах, связанных с уклонением от уплаты налогов (ст. 198–199 УК), дачей взятки (291 УК) очень часто оказываются простые статисты, роль которых в формировании преступного умысла минимальна. Социальное неравенство в таких случаях приводит и

¹² Неправильно считать, что подобный полиюридизм было своего рода институциональной ловушкой (Е.В. Блавацкий). В некоторых случаях, напротив, унификация более вредна в сферах межнационального общения, нежели плюрализм, принося неисчислимые беды. Кратковременный эффект формальной унификации разрушается очень быстро маргинальными силами как в центре, так и на местах, загнанными внутрь.

¹³ В.И. Ленин. [13] (мои выделения).

¹⁴ См., например, об этом: [5; 20].

к неравенству в уголовно-процессуальных правах. Индивидуализация ответственности, повышение качества возбуждения и рассмотрения дел – насущные российские приоритеты.

Как уже отмечалось, сугубо национальная проблематика идет об руку с проблематикой уже глобальной: уголовная ответственность юридических лиц, международное уголовное право, транснациональные корпорации и хозяйственное уголовное право и т.д.

С одной стороны, разрешение социально-экономических задач затягивает внедрение международного экономического законодательства в сферу российской юрисдикции. Это дает повод многим субъектам международных отношений резко реагировать на суверенные маневры России. Вместе с тем, только решением внутренних проблем обеспечивается внешняя интеграция страны, в противном случае, трансплантация только уведит в тень собственные институты, маргинализируя весь хозяйственный оборот.

С другой стороны, многие глобальные вызовы схожи с российской проблематикой. Социальная ответственность крупного бизнеса перед предпринимательским сообществом (нашумевшие дела ЮКОСа, Enron, WorldCom и т.д.)¹⁵, порядок функционирования естественных монополий (Газпром, континентальные монополии), защита социально уязвимых слоев населения (потребителей, инвалидов и т.д.), поощрение изобретателей одинаково актуальны во всем мире. Уголовная политика в этой области зачастую является синонимом политики государственной.

Однако, если регулирование правосубъектности – прерогатива сугубо государства, своеобразная рефлексия общества и государства на само себя, то субъективная сторона хозяйственных преступлений опосредует уже психологию самой предпринимательской сферы.

Как в экономической, так и в юридической литературе утверждается взгляд о российском предпринимателе как о малокультурном, вороватом существе, неспособном к абстрактному (ценностному) мышлению. Быть может, это правда. Вместе с тем, подобные суждения, отражая определенные «моменты истины» нуждаются в дополнительных социологических проверках. Тем не менее, уже сейчас законодателю приходится при регулировании экономической сферы считаться с подобным общественным мнением.

Конструкция субъективной стороны хозяйственного преступления, как нельзя более, должна быть подвержена социальному напору и, соответственно, изменениям. Однако, субъективные теории, выработанные советской юридической наукой, продолжают оставаться господствующими. Почему?

Вина, как одно из ключевых понятий уголовного права, отражает в себе или концентрирует необходимость уголовной репрессии, легитимизацию УК. Следовательно, определение этого термина весьма важно. В уголовно-правовой доктрине данное понятие раскрывается как психологическое отношение субъекта к преступному деянию, выраженное в двух формах: умысле и неосторожности. Таким образом, социальная окраска вины переносится (транслируется) в других нормативных признаках преступления, скажем, общественная опасность или противоправность.

¹⁵ Чтобы не быть голословным следует отметить, что введение THE SARBANES-OXLEY ACT в США стоило немало: 5,5 млрд. долл. в год [31].

В литературе уже было высказано предположение о том, что едва ли понятие «общественная опасность» в одиночку способно позиционировать легитимность субъективного вменения¹⁶. Низкая правовая культура («правовой нигилизм») предпринимателя требует, на наш взгляд, специального законодательного регулирования.

Так, ещё В.И. Ленин своеобразно и оригинально поставил задачу: «Торгуй, наживайся, мы это тебе позволим, но вдвое подтянем твою обязанность быть честным, давать правдивые и аккуратные отчеты, считаться не только с буквой, но и с духом ... законодательства, не допускать ни тени отступления от наших законов...»¹⁷.

Например, с нашей точки зрения, хозяйственная осмотрительность, так же как и бесхозяйственность должны быть разведены в уголовном праве уже на уровне Общей части. Оттенок индифферентности законодателя, использующего психологический подход в определении понятия, может быть оправдан только в странах развитой демократии, тогда как российские условия не позволяют решать проблему таким образом.

Кроме того, скажем, в уголовном законодательстве США и ФРГ социальные категории в определении вины используются и не без успеха (*persnliche Vorwerfbarkeit, blameworthiness*)¹⁸. Быть может, прямое заимствование понятие упречности было бы актом неуважения к уголовно-правовой теории (либо даже невозможностью в силу *path dependence*), однако, определенные вкрапления в социальную ткань вины, на наш взгляд, могут принести только пользу.

В противном случае, дальнейшее расширение уголовно-правовой охраны хозяйственных отношений (криминализация неосторожного банкротства, формализация материальных составов и т.д.) будет трудно объяснить, в первую очередь, предпринимательским кругам.

Другим важным вопросом в хозяйственном уголовном праве остается необходимость криминализации неосторожных деяний¹⁹, которые, кстати, составляют если не большую, то существенную часть XVII европейских стран.

Жесткое внедрение момента должностования в хозяйственных отношениях в идеале может привести к следующему. С одной стороны:

- повысится прозрачность и чистоплотность оборота, профессиональность в формальных вопросах;
- усилится общий эффект хозяйственной уголовной репрессии;
- унификация правил делового оборота станет тотальной и т.д.

С другой стороны, возможны и негативные последствия:

- предпринимательские (в том числе, внедренческие) риски только возрастут;
- увеличение репрессии – увеличение расходов на её проведение;
- унификация станет не только тотальной, но и формальной, что может привести к оттоку внесистемного капитала (e.g. олигархического бизнеса, средств исламских банков и страховых обществ и т.д.)

¹⁶ См.: [1, 24].

¹⁷ [13, с. 399-400] (мои выделения). Как ни странно, эта позиция во многом перекликается с современными зарубежными концепциями ХУП.

¹⁸ См., например: [29.; 6, с. 210].

¹⁹ Применительно к уголовному праву (в противоположность деликтному) эта проблема *Law and Economics* не рассматривалась.

– усилится конкурентоспособность государственных корпораций в сравнении и за счет частных.

Вместе с тем, постсоветская действительность пока, что сталкивается лишь с малой толикой современных вызовов, поэтому, европейская проблематика остается маяком «светлого будущего». На сегодняшний день, необходимо, наряду с повышением дисциплины в экономическом обороте, усиливать надзор за методами правоохраны (допустим, соотношение налоговых проверок и уголовной репрессии, дублирование публичных функций, неэффективность антимонопольных структур и т.д.). Поэтому, совместная проработка властью и бизнесом субъективных моментов снизит трансформационные издержки, связанные со становлением хозяйственного оборота и его культуры.

Хозяйственное уголовное право и зависимость от предшествующей траектории развития: заключение. Было бы большой ошибкой посчитать, что проведенное исследование хоть в какой-то мере заполнило пробел, образовавшийся в результате жесткой специализации науки уголовного права и экономической теории. Детальное изучение взаимодействия хозяйственного уголовного права и зависимости от предшествующей траектории развития ещё впереди. Вместе с тем, некоторые важные выводы можно сделать уже сейчас.

Во-первых, в некотором противоречии с мнением о том, что «хозяйственно-правовой плюрализм представляет собой питательную среду для экономического загнивания и деградации социума»²⁰, мы сочтем нужным сказать, что это в никакой мере не должно лимитировать следующие тенденции: а) соперничества между экономическими (неформальными) и правовыми нормами с отбором наиболее эффективных, б) конкуренции уголовно-правовых норм с хозяйственно-правовыми (с четкой легитимацией подмены диспозитивного регулирования – охранительным, и наоборот), в) свободного вхождения легального иностранного ресурса в экономику, г) уважением традиций и обычаев. Плюрализм, в том числе и правовой, и его прогрессивное движение вполне отвечает ситуации Парето-улучшения – выигрывают все. Поэтому, складывавшаяся в России веками поливариантность мировоззрения, вполне соответствуя теории зависимости от предшествующего пути развития, тем не менее, не несла и не несет отрицательной нагрузки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алимов Р.Н. Развитие однородных связей между нормами гражданского и уголовного права: экономический подход // Модернизация экономики и вырабатывание институтов (сб. студенческих работ) ГУ-ВШЭ, 2005.
2. Амин Омар Ахмед Бабиер. Развитие уголовного законодательства Судана. Автореферат дис. на соиск уч. ст. к.ю.н. М., 1999.
3. Аузан А. Крючкова П. Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования // Вопросы экономики. № 5. 2001.
4. Блавацкий Е.В. Правовой плюрализм как форма институциональной ловушки // «20 лет исследования QWERTY-эффектов и зависимости от предшествующего развития». ГУ-ВШЭ, 2005.

²⁰ [4, с. 50] «Важной и интересной особенностью развития почти всех современных национально-правовых систем является создание альтернативных не только наказанию, но и уголовной ответственности форм разрешения уголовно-правовых конфликтов или компенсационно-примирительных мер реагирования на преступления» [26, с. 63]. Разумеется, при этом конкуренция должна быть разумной, последовательной, непротиворечивой.

5. Вайда Я.С. Договорное регулирование федеративных отношений между Россией и Татарстаном // Актуальные проблемы истории государственности татарского народа. Казань, «Матбугат йорты» 2000.
6. Дубовик О.Л. Кризис уголовного права и уголовно-правовой теории // Право и политика. 2001. № 2.
7. Жалинский А.Э. Современное немецкое уголовное право. М. 2004.
8. Жалинский А.Э. Уголовное право как ресурс: проблемы модернизации // Конкурентоспособность и модернизация экономики. Отв. ред. Е.Г. Ясин. Кн. 2. М., 2004.
9. Клепицкий И.А. Система хозяйственных преступлений. М., 2005.
10. Комментарий к УК РФ. Отв. Ред. А.И. Рарог. М., 2004.
11. Крючкова П. Снятие административных барьеров в экономике // Вопросы экономики. № 11. 2003.
12. Кузьминов Я.И., Радаев В.В., Яковлев А.А., Ясин Е.Г. Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ... ГУ-ВШЭ, 2005.
13. Ленин В.И. Полн. Собр. Соч., Т. 44–45.
14. Набиль Абдельрахман Аль-Ассуми. Преступление и наказание по уголовному праву Бахрейна и ОАЭ. Автореферат дис. на соиск уч. ст. к.ю.н. М., 2000.
15. Новоселов П. Учение об объекте преступления. М, 2001.
16. Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Теория зависимости от предшествующего развития в контексте институциональной экономической истории // «20 лет исследования QWERTY-эффектов и зависимости от предшествующего развития». ГУ-ВШЭ, 2005.
17. Плевако Ф.Н. Избранные речи. М., 1993.
18. Победоносцев К.П. Курс гражданского права. Первая часть. М., 2002.
19. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. М., 2001.
20. Равилова Э.И. Обеспечение права на благоприятную окружающую среду в Республике Башкортостан. Автореферат дис. на соиск уч. ст. к.ю.н. Уфа, 1999.
21. Резник М. Вступление // Плевако Ф.Н. Избранные речи. М., 1993.
22. Строгович М.С. Основные вопросы советской социалистической законности. М., 1966.
23. Тихомиров Ю.А. Государственная регистрация статусов юридических и физических лиц // Право и экономика. 2000. № 1.
24. Фаткуллина М.Б. Юридические и фактические ошибки в уголовном праве: проблемы квалификации. Автореферат дис. на соиск уч. ст. к.ю.н. Екатеринбург, 2001.
25. Филимонов В.Д. Охранительная функция уголовного права. СПб., 2003.
26. Хатеневич Т. Проблемы адекватности применения норм, регламентирующих освобождение от уголовной ответственности по специальным основаниям // Юстыцыя Беларусі. № 8. 2004. С. 63.
27. Цирель С.В. QWERTY-эффекты, Path Dependency и закон Седова, или Возможно ли выращивание устойчивых институтов в России // «20 лет исследования QWERTY-эффектов и зависимости от предшествующего развития». ГУ-ВШЭ, 2005.
28. Alfred C. Aman, Jr, William T. Mayton Administrative Law.. West Group. 1998.
29. Randy E. Barnett. Getting even: restitution, preventive detention, and the tort / crime distinction // 76 Boston ULR 157 F/A 1996.

30. *Cooter R., Ulen T.* Law & Economics. Third edition
31. *Roland Hefendehl.* Enron, WorldCom, and the Consequences: Business Criminal Law Between Doctrinal Requirements and the Hopes of Crime Policy // BUFFALO CRIMINAL LAW REVIEW (Vol. 8:51. 2004).
32. *Margolis S.E., Leibowitz S. J.* Path dependence // The New Palgrave Dictionary of Law Economics. Ed. By. P. Newman. L., 1998.
33. *Nureev R., Runov A.* Back to Private Ownership or On to Private Ownership // Social Sciences. Vol. 34. № 2, 2003.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ШЕДЕВР АНТОШИ ЧЕХОНТЕ

О.Ю. МАМЕДОВ,

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет*

Обычные люди сами отмечают свои дни рождения.

Талантливым людям признательное общество устраивает торжественные юбилеи.

И только гении не нуждаются в юбилеях – они присутствуют в нашей жизни каждое мгновение.

В 1885 году молодой писатель («Антоша Чехонте», – как он подписывал свои прозаические «фотографии жизни») создал шедевр экономической беллетристики. Рассказ назывался «Житейские невзгоды» и был понятен большинству современников гениального писателя. Боюсь, что сегодня он будет непонятен даже профессиональному меньшинству. Вот она, расплата за целую эпоху упорствующего увлечения в течение всего XX века «нерыночным фундаментализмом»¹.

Герой рассказа – Лев Иванович Попов, характеризуется автором как «человек нервный, несчастный на службе и в семейной жизни». После такого гениально-лаконичного жизнеописания читателям сообщается, что этот Лев Иванович *«приобрёл в банкирской конторе Кошкера выигрышный билет 1-го займа на условиях погашения ссуды частями в виде ежемесячных взносов и теперь высчитывал, сколько ему придется заплатить за всё время погашения и когда билет станет его полною собственностью»*.

В приведённом фрагменте поражает всё – и четкий финансовый язык, и ясное изложение предстоящей интриги, а главное – уверенность автора в том, что читатель всё поймёт. Обилие специальных терминов способно опьянить даже сегодняшних экономистов – «*банкирская контора*», «*выигрышный билет 1-го займа*», «*на условиях погашения ссуды частями в виде ежемесячных взносов*», «*время погашения*» и «*полная (!) собственность*».

Дальше происходит вообще нечто немыслимое – с неподражаемым изяществом великий Чехов излагает такие детали, которые могли бы затруднить хотя бы и доцента с кафедры финансов современного университета: «*Билет стоит по курсу 246 рублей, – считал он. – Дал я задатку 10 руб., значит, осталось 236. Хорошо... К этой сумме нужно прибавить проценты за 1 месяц в размере 7% годовых и 1/4% комиссионных, гербовый сбор, почтовые расходы за пересылку залоговой квитанции 21 коп., страхование билета 1 руб. 10 коп., за транзит 1 руб. 22 коп., за элеватор 74 коп., пени 18 коп...*».

¹ В январе 1860 года родился великий гуманист и патриот – Антон Павлович ЧЕХОВ. Этой публикацией мы хотели отдать дань уважения нашему великому земляку.

Какой же прекрасной музыкой звучат финансовые термины эпохи минувшей рыночной повседневности – «задаток», «проценты», «годовые», «комиссионные», «гербовый сбор», «почтовые расходы за пересылку залоговой квитанции», «страхование билета», «транзит», «элеватор», «пени».

И – бесподобное посередине фразы – «Хорошо-с...».

А в это время за перегородкой, на кровати, мучается флюсом жена Попова; наверху за потолком какой-то «энергический» мужчина, вероятно, ученик консерватории, разучивает на рояли рапсодию Листа; а направо, в соседнем номере, студент-медик готовится к экзамену, зубря «хронический катар желудка наблюдается также у привычных пьяниц, обжор и т.д.».

Но и это не всё – в комнате стоит удушливый запах гвоздики, креозота, йода, карболки и других вонючих веществ, призванных спасти супругу Льва Ивановича, который, среди этого гама и смрада, продолжает считать (учитесь, магистры!) – «К 236 прибавить 14 руб. 81 коп., итого к этому месяцу остается 250 руб. 81 коп. Теперь, если я в марте уплачу 5 руб., то, значит, останется 240 руб. 81 коп. Хорошо-с. Теперь, считая за 1 месяц вперед 7% годовых и 1/4% комиссионных...»

И вновь бесподобно вставленное посередине – «Хорошо-с», становящееся лексической характеристикой героя. Как же оно прекрасно, это «хорошо-с»!

А язык финансовой математики продолжается – «1/4% комиссионных», «1/5% куртажа», «на каботаж 1 руб. 22 коп.», «за транзит 74 коп...».

И хотя героя рвут на части звуки и запахи, он упорствует – «Стало быть, 1/4% комиссионных... за транзит 74 коп., за элеватор 18 коп., за упаковку 32 коп. – итого 17 руб. 12 коп.».

... Через час, повествует автор, Лев Иванович сидел всё на том же месте, тарашил глаза в «залоговую квитанцию» и бормотал: «Значит, в августе 1896 года останется 228 руб. 67 коп. Хорошо-с... В сентябре я взношу 5 руб., останется 223 руб. 67 коп. Ну-с, прибавляя за 1 месяц вперед 7% годовых, 1/4% комиссионных...»

Надеюсь, что тренированный взгляд читателя уже выхватил этот психологический камертон, спрятанный в слове «Хорошо-с».

Но Чехов не унимается – «1/4% комиссионных, за транзит 74 коп., издержки по аберрации 18 коп., пени 32 коп...»

Здесь также много непонятного для малопосвящённого, но «издержки по аберрации» – просто чудо!

Между тем отвлекающие звуки и запахи достигли апогея. Однако Попов продолжал считать: «Значит, в феврале 1903 года я буду должен 208 руб. 7 коп. Хорошо-с. Теперь, прибавляя 7% годовых, 1/4% комиссионных, куртажа 74 коп... (...) Тьфу! 1/4% комиссионных... то есть что же я? За вычетом прибыли от купонов, с прибавлением 7% годовых за месяц вперед, 1/4% комиссионных...»

Наконец, «часа три спустя Попов подвел последний итог. Оказалось, что за всё время погашения придется заплатить банкирской конторе Кошкера 1347821 руб. 92 коп. и что если вычесть отсюда выигрыш в двести тысяч, то всё же останется убытку больше миллиона»².

То, что дальше пишет Чехов, под силу только гениальному писателю, ибо такой силы психологическое описание состояния героя никто иной дать не может:

² Вот что значит гений, – это же надо было предвидеть за полтора века махинации современных российских банков с предоставлением кредита на нарочито затуманенных условиях!

«Увидев такие цифры, Лев Иванович медленно поднялся, похолодел... На лице у него выступило выражение ужаса, недоумения и оторопи, как будто у него выстрелили под самым ухом».

Тем не менее, «Попов вытер холодный пот, опять сел за стол и, встряхнув счета, сказал: – Надо проверить... Очень возможно, что я немножко ошибся...»

Финал оказался ожидаемым – «Наутро его свезли в больницу».

Чехов не писал «про экономику». Зато он знал жизнь. И эта жизнь была – рыночной, финансовой, расчётливой. Знание этой финансовой жизни и породило маленький житейско-экономический шедевр.

ПАРАДИГМЫ КОМПЕТЕНТНОГО И ПРОЕКТНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММАХ ПОДГОТОВКИ ЭКОНОМИСТОВ

И.Ю. СОЛДАТОВА,

*доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет*

Т.С. ЛАСКОВА,

*кандидат экономических наук, преподаватель,
Южный федеральный университет*

На всероссийском семинаре (г. Москва, май 2007 года) «Реализация компетентного и проектно-ориентированного подходов в образовательных программах подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации» отмечалось, что образование – достаточно консервативная система, которая противоречит высоким темпам развития общества. Возникает общественная потребность в изменении образовательной парадигмы.

По мнению Сергеева А.М., профессора Московской международной высшей школы бизнеса «МИРБИС» (руководителя проекта «Школа преподавателей МВА») сегодня актуальны изменения в характере образования, его целях и содержании. Формируется общественный запрос, ориентирующий систему образования на «свободное развитие человека», на формирование творческой инициативы, конкурентоспособности, мобильности будущих специалистов. Все это диктует необходимость смены образовательной парадигмы.

Господствовавшая долгие годы идея о знаниях, умениях и навыках как результатах образования породила соответствующее теоретическое обоснование, определение номенклатуры, иерархии знаний, умений и навыков, методик их формирования, контроля и оценки. Такая парадигма принималась педагогическим сообществом и до сих пор популярна среди большей его части. Сегодня же, когда речь заходит о путях развития системы бизнес-образования (в том числе и формируемой системы корпоративного обучения), возникает необходимость повышения практической направленности обучения, широкого использования активных форм обучения. Поэтому следует определиться с общими принципами, на которых должен быть организован процесс обучения.

На смену модели, построенной на представлении о том, что обучение есть накопление знаний, приходит модель, построенная на понимании того, что обучение есть активная деятельность учащегося, предполагающая развитие его личности. Отсюда неизбежно возникает непростой вопрос – как перевести общие положения о деятельностном, личностно-ориентированном обучении в конкретные формы образовательной деятельности?

Для построения любой программы обучения необходимо определить, каковы образовательные цели программы и как они должны реализовываться. Для этого обратимся к понятию «профессионализм». В качестве общего определения такого интегрального социально-личностно-поведенческого феномена как профессионализм, в совокупности мотивационно-ценностных и когнитивных составляющих, может выступить понятие «компетентность». Компетентность формируется и проявляется в деятельности и в этом смысле выступает как мера включенности человека в деятельность и степень готовности ее успешно осуществлять. По мнению Эйтингона В.Н. профессора Воронежского государственного университета, компетентность означает:

- а) личные возможности должностного лица, его квалификация (знания, опыт);
- б) круг вопросов, в которых кто-либо хорошо осведомлен;
- в) круг полномочий, представленных законом, уставом или иным актом;
- г) круг чьих-нибудь полномочий, прав.

По мнению Филоновича С.Р., ординарного профессора, декана Высшей школы менеджмента Государственного университета – Высшей школы экономики, компетентность требует нового взгляда на процесс образования. По его мнению, типичными компетенциями менеджеров являются: работа в группе; влияние; сбор и анализ информации; принятие решений; личное развитие; генерация и накопление идей; планирование и организация; выполнение задачи к установленному сроку; постановка цели.

Таким образом, построение учебных программ на основе компетентностного подхода включает:

- определение базовых компетенций, на развитие которых нацелена данная программа;
- определение содержания программы (знания);
- принятие решения о формах организации учебного процесса с учетом того, развитию каких компетенций и в какой мере способствует данная форма;
- определение способов измерения компетенций (формы контроля).

Компетентность не следует противопоставлять знаниям, умениям и навыкам. Компетентность – это способность (умение) действовать на основе полученных знаний. Одновременно следует исходить из того, что компетентность шире знания (или умения и навыка), но оно включает их. В отличие от знаний, умений и навыков, предполагающих действие по аналогии с образцом, компетентность предполагает опыт самостоятельной деятельности на основе универсальных знаний.

Понятие компетентность означает, во-первых, что знания, умения и навыки существуют не в случайном наборе, а должны иметь комплексный, системный характер, во-вторых, эти знания, умения и навыки имеют личностно значимый характер, не только осознаны человеком, но и личностно приняты им.

Образование, основанное на компетенции сформировалось в 70-х годах, в развитие предложенного в 1965 г. известным американским психолингвистом Н.Хомским понятия «компетенция» применительно к теории языка. В документах ЮНЕСКО очерчивается круг компетенций, которые уже должны рассматриваться всеми как желаемый результат образования. Таким образом, Н. Хомский определил по сути основные глобальные компетентности, одна из них гла-

сит — научиться делать, с тем чтобы приобрести не только профессиональную квалификацию, но и в более широком смысле компетентность, которая дает возможность справляться с различными многочисленными ситуациями и работать в группе.

Компетентностный подход применительно к профессиональному образованию означает – не «я знаю как надо делать», а «я умею делать».

Для того, чтобы составить подобный список компетенций надо ответить на следующие вопросы.

- Какие наиболее важные цели нужно достичь в этой деятельности, чтобы говорить, что результаты достигнуты?
- Какие навыки должен иметь человек, чтобы адекватно выполнить эту работу?
- Какие знания нужны, чтобы ее выполнить?
- Какие личностные особенности и качества требуется от человека, чтобы он мог справиться с этими заданиями?

При этом следует помнить, что цели учебной деятельности не могут быть описаны только в когнитивной (познавательной) сфере, они должны содержать представление об ожидаемых результатах и в аффективной (эмоциональной) сфере, и в сфере личностных ценностей и смыслов. Как достичь реализации этих целей в программе обучения?

Эти задачи должны решаться посредством конструирования программы обучения, адекватной решаемым задачам, выбора соответствующих форм и методов обучения, создание действенной системы обратной связи в мотивации учебной деятельности учащихся, подбора и эффективной деятельности педагогического состава. Каковы основные требования к программе обучения основанной на компетентностном подходе?

На взгляд Сергеева А.М., можно говорить о четырех основных направлениях в ее достижении.

1. Создание ситуации приобретения реального опыта в учебной деятельности.
2. Создание ситуаций, в которых учащийся может сравнить себя и свою деятельность с другими.
3. Создание действенной системы обратной связи.
4. Создание системы мотивации учащихся, их эмоциональной вовлеченности в программу обучения.

Необходимо обратить внимание на важность системного подхода к выбору той или иной формы работы. Необходимо использование разнообразных форм с учетом педагогических целей, возможностей слушателей, избранной дидактической схемы, временных и организационных ресурсов. Следует ответить на вопрос – какой образовательный продукт будет создан учащимися на занятии? Это продукт должен относиться к изучаемой теме, быть посильным и интересным для слушателей. Метод и форма обучения должны создавать среду для решения образовательных проблем.

Сегодня большая часть учебного времени уходит на объяснение, введение нового знания. Перестройка учебной программы должна, прежде всего, быть на-

правлена на перераспределение учебного времени, а так же на внимание педагогов и учащихся к отработке материала, его усвоению и формированию способности к его применению.

Серьезных изменений требуют существующие методы и формы контроля учебной деятельности. Прежде всего, необходимо изменить отношение к контролю как к репрессивной процедуре, которая сводится к выставлению отметок. Фиксация внимания на отметке приводит к созданию ложной мотивации учебной деятельности, когда внимание сосредотачивается не на достижении учебных целей, а на получении высокой итоговой отметки. Это, в свою очередь, диктует необходимость серьезной работы с проблемой мотивации учебной деятельности.

Компетентностный подход предъявляет новые требования к преподавателю. «Идеальный» преподаватель в системе бизнес образования должен сочетать:

- преподавательский опыт и хорошую психолого-педагогическую подготовку;
- опыт научно-исследовательской работы;
- опыт практической работы в данной предметной области;
- опыт управленческо-менеджерской работы;
- опыт консалтинговой работы.

Очевидно, что найти таких преподавателей в «готовом» виде очень сложно. Поэтому, все более актуальной выступает проблема подготовки преподавателей экономических дисциплин и корпоративных программ обучения. Программа такой подготовки призвана ориентироваться, прежде всего, на повышение психолого-педагогической подготовки преподавателей, их владение современной методологией и методами обучения. Тогда компетентностный подход к обучению будет не общей декларацией, а осознанным выбором людей планирующих и реализующих современные программы обучения в российском экономическом образовании и бизнес образовании.

Далее, развитие компетенций на основе логики «встроенного» проектного подхода. Проектно-ориентированные образовательные программы – предусматривают профессиональную переподготовку специалистов в рамках укрупненной группы специальностей и направлений «Экономика и управление» с ориентацией на развитие компетенций менеджера в процессе обучения, подготовки и реализации под руководством и при консультации преподавателя проекта в интересах направившей специалиста на обучение организации, реализуемого на всем протяжении образовательной программы. По мнению Филинова Н.Б., профессора ГУ-ВШЭ, это значит, что они предусматривают профессиональную переподготовку с ориентацией на развитие компетенций менеджера. Т.е. речь идет о целостном наборе компетенций, обеспечивающем профессиональную деятельность.

Компетенции подразделяются на:

- когнитивные, предполагающие использование теории и понятий, а также «скрытые» знания, приобретенные на опыте;
- функциональные (умения и ноу-хау), а именно то, что человек должен уметь делать в трудовой сфере, в сфере обучения или социальной деятельности;
- личностные, предполагающие поведенческие умения в конкретной ситуации;

– этические, предполагающие наличие определенных личностных и профессиональные.

Формирование именно такого подхода по экономике и менеджменту, приведет к подготовке специалистов не только на основе новых полноценных знаний, а практически подготовленного специалиста, компетентного и проектно ориентированного профессионала в образовательных программах.

ЛУКАВАЯ РЕКЛАМА КРЕДИТА

С.В. ЖАК,

*доктор технических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Исследование операций»,
Южный федеральный университет*

И.С. ЕГОРЫЧЕВА,

*преподаватель,
Ростовский-на-Дону государственный колледж связи и информатики*

Регулярно публикуемая в средствах СМИ (от «Коммерсантъ»а до «Комсомольской правды») реклама предоставляемых кредитов имеет своей целью «соблазнить» потребителя лёгкими условиями предоставления кредита и сравнительно низкими ставками его погашения. Однако эти ставки, как правило, не публикуются, не сообщаются кредитором, и анализ условий кредитования чаще всего показывает, что на самом деле кредитор получает значительно большую прибыль, чем кажется на первый взгляд. Об этом явлении уже неоднократно писалось в прессе, но чаще всего отмечалась «непрозрачность» условий кредита, наличие дополнительных платежей, не оговоренных в рекламе.

Однако, даже при указании всех платежей, имеются неявные источники повышения прибыли кредитора. Связаны эти источники с необходимостью решения «обратной задачи» кредитования: по объявленным условиям вычисления действительной доли прибыли.

В качестве примера рассмотрим рекламу банка «Русфинанс», опубликованную в «Комсомольской правде» за 17–24 января 2008 года: кредит на год (12 месяцев) по телефону без поручителя и справки о доходах и без комиссии по схеме

<i>Сумма займа</i>	<i>Ежемесячные платежи</i>
5000 р.	560 р
10 000 р.	1120 р.
20 000 р.	2240 р.
30 000 р.	3360 р.

Если не учитывать дисконтирование (связанное с неэквивалентностью разновременных выплат), то получается, в соответствии с формулами простых процентов, что кредитор при различных суммах кредита получает прибыль в размере 33,4%, что выглядит вполне приемлемо (с учётом лёгкости получения кредита). Каждый месяц при этом выплачивается 11,2% занятой суммы, то есть ежемесячный платёж a связан с суммой кредита A условием $a = 0,112 A$ и $(12 a = 1,344 A)$.

Несколько смущает, правда, что ставка кредита не зависит от суммы его – обычно такая зависимость предусматривается.

Видимо, схема организации условий кредита заключалась в том, что заимодавец назначал конечную сумму (после возвращения кредита) в соответствии с желаемой прибылью, а затем равномерно распределял возврат (ежемесячные платежи) по месяцам, то есть использовал метод простых процентов. При этом месячная процентная ставка также равномерно распределяется по месяцам и составляет $34,4\%/12 = 2,9\%$. При этом совершается ещё одна методическая ошибка: при месячной ставке $2,9\%$ годовая ставка (при правильном расчёте по методу сложных процентов) составляет не $34,4\%$, а 41% !

Однако учёт дисконтирования (расчёт по методу сложных процентов) – обязателен, его игнорирование приводит к тому, что накопленный (кредитодателем) капитал зависит от того, звонил или заходил заёмщик в банк в промежуточные сроки, – это показано, например, в книге Жак С.В. Математические модели менеджмента и маркетинга, ЛаПо, Ростов н/Д, 1997. К сожалению, во многих экономических руководствах совершенно напрасно излагаются методы расчёта по простым процентам (по причинам неграмотности, инерции и традиции, связанной с тем, что при малых ставках эти методы практически эквивалентны).

Если годовая ставка прибыли кредитодателя равна p , месячная $p1$ и коэффициент приведения $q = 1 + p1$, то должно быть

$$A(1+p) = a\{1 + q + q^2 + \dots + q^{11}\} = a(q^{12} - 1)/(q - 1)$$

Учитывая, что $q^{12} = 1 + p = (1 + p1)^{12}$, получаем уравнение для определения $p1$ по $r = A/a$:

$$r = f(p1) = (1 - 1/(1+p1)^{12}) / p1 \quad (1)$$

Легко показать, что $f(p1)$ – монотонно убывающая функция (от $n=12$ при $p1=0$ до 0 при $p1 = +\infty$). Поскольку $r < n$ всегда, отсюда следует, что уравнение (1) всегда имеет положительное решение, которое легко найти «динамическим табулированием» функции $f(p1)$, то есть изменяя шаг и диапазон изменения аргумента в окрестности корня. Приведём фрагмент этой таблицы (вообще говоря, эта таблица может быть построена с мелким шагом и использование её сводится к вычислению r и сравнению с данными таблицы).

$p1$	$f(p1)$
0	12
11.255	
10.575	
9.9534	
9.3848	
8.8631	

Поскольку в нашем случае $r = A/a = 8,928$, $p1 = 0,045$ (то есть $4,5\%$), а годовая норма прибыли кредитодателя равна отнюдь не $34,4\%$, а $69,59\%$!

Эффект этот объясняется тем, что промежуточные суммы, выплачиваемые заёмщиком используются кредитодателем и приносят свой доход, не сводимый к арифметическому сложению выплачиваемых сумм.

Очевидно, что на таких условиях «лёгкость получения кредита» не искупается огромной долей прибыли, приносимой заёмщиком кредитодателю. Предложенный метод и реализованная простейшая программа позволяют решать аналогичные задачи для любых условий займа и оценивать их приемлемость.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ТЕКСТА НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

Н.М. РОЗАНОВА,

*доктор экономических наук, профессор,
ГУ – ВШЭ*

В современных условиях экономистам приходится не только много читать профессиональной литературы на английском языке, но и писать аннотации, резюме, обзоры и рефераты английских текстов. Для того чтобы реферативные материалы и экономические эссе были сделаны на высоком уровне, недостаточно обычных английских слов и выражений повседневной лексики. Необходимо изучить специальные конструкции, которые позволяют эффективно структурировать английский текст и делать высококлассные обобщения.

Общая структура реферативных материалов может быть представлена в виде трех компонентов текста: введение (introduction), в котором формулируется проблема (a statement of the problem) и даются краткие комментарии тех способов, каким проблема в самом тексте будет решена (comments on the way it is to be treated); основная часть – развитие сюжета (development), комментирующая достоинства и недостатки основных идей (comments on advantages and disadvantages of the main ideas), где приводятся примеры (examples) и детали рассуждений (details, discussion, analysis); и заключение (conclusion), в котором дается обзор главных пунктов содержания (a summary of the main points) и/или приводятся решения проблемы (decisions).

Вступление в проблему может даваться с помощью выражений нумерации: во-первых (first, firstly), во-вторых (second), прежде всего (above all, first and foremost, first and most important), для начала (to begin with, to start with), а также указанием на то, где именно содержится требуемая информация: in the first part, in the second chapter of the book (of the work, of the paper, of the article). Ее продолжение предполагает применение связующих слов: next, and, then, afterward, or, also, again, moreover, in addition, too, as well. А заключительная мысль подчеркивается выражениями: lastly, finally, last but not least.

Часто для более ясного представления высказываемой идеи требуется переформулировка мысли. С этой целью могут применяться выражения: другими словами (in other words), проще говоря (to put it more simply), лучше сказать (it would be better to say).

Для выражения сходства (similarities) при сравнении разных высказываний в английском языке используются словосочетания: оба (both X and Y have...), сходие (X and Y are similar, are alike), подобно (like, very much the same), более – менее одни и те же (X is more or less the same as Y), практически, почти такие же (X is virtually, practically, almost, nearly, approximately, about, quite the same as Y), в точности такие же (X is exactly, precisely, just, entirely the same as Y).

Для противопоставления различных точек зрения употребляются слова: но (but, and still), однако (however, yet), тем не менее (nevertheless, nonetheless), не-

смотря на (in spite of that, despite), в отличие от (unlike), в то время как (whereas). Несхожесть экономических явлений подчеркивается выражениями: dissimilar in that, different. Или целым предложением: X is totally (completely, entirely, quite) different from Y; X is not the same as Y.

Количественные сопоставления между феноменами экономической сферы могут быть охарактеризованы с помощью слов-сравнений: больше (bigger, larger than) – меньше (smaller than) и дополнительных наречий усиления-ослабления: значительно (considerably, a great deal, very much, quite a lot), в определенной степени (rather, somewhat), незначительно (a little, slightly, scarcely, hardly, only just).

Когда автор не уверен в точности количественных данных, приводимых в тексте, избежать недомолвок помогают слова, указывающие на приблизительный характер статистической информации: около (over, under, a little, about, approximately), главным образом (predominantly, mainly, the majority of, most of the), в общем (generally). Степень уверенности может распределяться от безусловности, 100-процентной надежности (certainly, definitely, undoubtedly, clearly, presumably) к средней вероятности (probably, likely, conceivably, possibly, perhaps, maybe) до невозможности (uncertain, unlikely). Кроме того, для уклонения от прямого ответа могут применяться безличные предложения с неопределенными выводами: it appears to/ that; it would appear to/that; it seems to/that; it tends to be; there is a tendency to/for; some of the evidence shows that, которые переводятся на русский язык словами «кажется, может быть, оказывается» и т.д. Для этой же цели сокрытия собственного мнения используются ссылки на чужие авторитеты: говорят (it is said that); предположили, что (it has been suggested that); общепринято (it is generally agreed that; it is widely accepted that; it is generally recognised that).

Экономические статьи по-преимуществу имеют дело с разного рода взаимосвязями. Определение связи между двумя величинами или концепциями может быть охарактеризовано таким образом: X is concerned with (deals with, relates to, involves) Y. Если одно явление является причиной другого, то это подчеркивается либо как: X causes (results in, leads to, produces) Y – X ведет к Y; либо так: the cause of Y, the reason for Y is X.

Когда внимание уделяется автору сообщения, целесообразно дать соответствующую конструкцию непосредственно: автор (the author) представляет (gives; provides; presents); изучает (studies; examines; analyses; investigates); рассматривает (considers; discusses; outlines; tackles; describes) причину и характер проблемы (the nature and origins of the problem); взаимосвязь между (the relationship between); тщательный анализ (a refined analysis); новые тенденции (the new trends in). Помимо этого, автор может делать следующее: the author advances a hypothesis of; makes uses of the theory; uses information regarding; furthers the theory of; gives analysis to show how; does not give details of the method; gave data sources used for; provides complete (convincing, adequate, satisfactory) explanation; pays little regard for; attaches considerable significance to; adopts the empirical method because; takes the standard view; intends to present the material on; offers an argument stating that; calls attention to the fact that; summarizes the results of.

Для отражения классификации явлений и предметов экономической жизни используются слова: критерий (criterion), базис (basis), черты (features), характеристики (characteristics). Заметим, что первые два слова в английском языке

ведут свое происхождение из латинского языка и сохранили во множественном числе латинскую структуру: критерии (criteria), базисы (bases). Любого рода группировки и подразделения на классы, виды и подвиды могут быть сделаны при помощи соответствующих английских глаголов: to classify, to categorise, to group, to divide into, to arrange in, to put into, to fall into, to place in, to distinguish between, to differentiate between/ from, to sub-classify, to sub-categorise, to sub-group, to sub-divide; соответствующих английских прилагательных: several, a number of, various, the following, main, general, broad; и соответствующих английских существительных: categories, classes, groups, types, kinds, sorts, species, breeds, orders, divisions, families, members, sub-categories, sub-classes, sub-groups, sub-orders, sub-divisions.

Количественный анализ (quantitative analysis) экономических текстов требует описания информационных компонентов (information) экономических явлений и статистических данных (data). Прилагаемая ниже таблица демонстрирует наиболее употребительные выражения, которые для этого используются в английском языке.

The available	information	was obtained through experiment
The mentioned		has been gathered for
Quantitative		concerning
Further detailed		regarding
The accumulated		is presented
The provided		is embodied in
Valuable	information	should be carefully handled
Available	data	were presented in
Experimental		were advanced
Further		to support
More extensive		were obtained in the present study
Few quantitative		are of great value for
A large number of		are available for
The accumulated		are inadequate to
The presented above	data on	indicate that
		show
		suggest
		have been examined by
		are based on
		are used in
		are recorded in
		are estimated as

		are evaluated as
		are calculated from
		are computed from

Частота появления события ранжируется от 100-процентного появления всегда до нулевого появления никогда: *always, usually, normally, generally, on the whole, regularly, often, frequently, sometimes, occasionally, rarely, seldom, hardly ever, scarcely ever, never*. Число элементов, охватываемых экономическим явлением, может включать в себя: все (*all, every, each*) компоненты, большинство (*most, a majority of*) элементов, много (*many/much a lot of*), достаточно (*enough*), некоторые (*some, a number of, several, a few/a little*), мало (*a minority of, few, little*) и ни одного (*no, none, not any*) компонента. Глубина изменения (*fluctuation*) показателя, его рост (*rise, increase*) или падение (*decrease, decline, reduction, fall, drop*) может составлять минимальную, незначительную (*minimal, slight, small*) величину, быть постепенной (*slow, gradual, steady*) в динамике или резкой и значительной (*marked, large, dramatic, steep, sharp, rapid, drastic*), а также неожиданной (*sudden*).

Интерпретация данных (*data* – мн.число и *datum* – ед.число) предполагает такие высказывания, как: *as can be seen from; according to; as is shown in; it can be seen*, базирующиеся на графических (*charts, diagrams, tables, graphs, figures*) или аналитических (*statistics, formulas, models, theories*) представлениях.

Особенности проводимого исследования (*study, research, work, investigation*) отмечаются как: детальное (*detailed*), схожее (*similar*), всестороннее (*comprehensive, thorough, careful*), краткое (*brief, short*), первоначальное (*initial, preliminary, pioneer*), теоретическое (*theoretical*). Выдвигаемая теория может быть: существующей в настоящее время (*present*), полной (*complete*), специфической (*specific*), хорошо известной (*well-known*), принятой (*accepted*) или новой (*pew*). Акцентирование внимания на отдельных положениях теории, выдвигаемой автором, достигается за счет таких выражений, как: *theory was carefully worked out; has been put forward; has been proposed; has been advanced; has been developed; has been elaborated on the basis of; has been recently improved*. Следует отметить, что, как правило, при характеристике исследования, работы, теоретического положения в английском языке используется грамматическое время *The Present Perfect Tense*, которое подчеркивает недавний результат, достигнутый посредством исследования. В тех же случаях, когда речь идет о теории, разработанной учеными в прошлом, применяется время *The Past Indefinite Tense*.

Результат дискуссии может быть введен в текст с помощью таких слов, как: поэтому (*therefore, so*), в результате (*as a result, as a consequence*), соответственно (*accordingly*), следовательно (*consequently, thus*), отсюда (*hence*), по этой причине (*for this reason*), из-за этого, благодаря этому (*because of that, due to, thanks to, owing to*). Подведение итогов предполагает суммирование результата (*summarising*) путем использования выражений: *in short, in a word, in brief, to sum up, on the whole, altogether, in all*.

Words: do we understand what they mean?

В экономической литературе на английском языке часто встречаются задания и/или высказывания, которые требуют дополнительного комментария. В табли-

це приводятся основные слова и их синонимичные выражения, которые можно использовать для анализа экономических текстов, выполнения экономических заданий и написания экономических эссе на английском языке.

<i>Basic expression</i>	<i>Synonyms</i>	<i>Перевод</i>
account for	give reasons for; explain	Объяснить
give an account of	describe	Описать
analyse	divide; describe; discuss; examine; explain	Проанализировать
assess	decide the importance and give reasons	Оценить
calculate	estimate; determine; weigh reasons carefully	Вычислить
characterise	describe	Охарактеризовать
classify	arrange into groups	Классифицировать
comment on	explain the importance of	Прокомментировать
compare	describe similarities	Сравнить
consider	think about carefully	Рассмотреть
contrast	describe differences	Выявить различия
criticise	discuss and point out faults	Дать критическую оценку
deduce	conclude; infer	Сделать вывод
define	state precisely the meaning of; explain	Определить
demonstrate	show clearly by giving proof or evidence	Продемонстрировать
describe	say what something is like	Описать
determine	find out something; calculate	Установить
differentiate between	show how something is different	Дать различия
discuss	consider something from different points of view, and then give your own opinion	Обсудить
distinguish	describe the difference between	Дать различия
elaborate	discuss in detail, with reasons and examples	Обсудить
elucidate	explain and make clear	Объяснить
enumerate	name and list, and explain	Ранжировать

estimate	calculate; judge; predict	Оценить
evaluate	assess and explain	Оценить
examine	look at carefully; consider	Исследовать
explain	make clear; give reasons for	Объяснить
express	show; describe	Показать
identify	point out and describe	Определить
indicate	show; explain	Указать
infer	conclude something from facts or reasoning	Сделать вывод
illustrate	give examples that support your answer	Проиллюстрировать
justify	give good reasons for; explain satisfactorily	Обосновать
list	put in sequence; catalogue; mention	Ранжировать
mention	describe briefly	Упомянуть
name	identify	Назвать
outline	give a short description of the main points	Охарактеризовать
prove	show that something is true or certain; provide strong evidence and examples for	Доказать
quantify	express or measure the amount or quantity of	Дать количественную характеристику
relate	give an account of	Связать
show	indicate; give evidence of; make clear; demonstrate; illustrate	Показать
speculate	form an opinion without having complete knowledge; suggest	Порассуждать
suggest	mention as a possibility; state as an idea for consideration; propose	Предположить
state	express carefully, fully and clearly	Указать
summarise	give the main points of	Суммировать
trace	outline and describe	Выявить
verify	make sure that something is accurate or true; check	Проверить

Для примера того, каким образом можно использовать базовый экономический текст на английском языке для аннотирования и анализа, ниже приводится статья из экономического журнала и ее реферированный разбор.

REPORT ON OPEC PRODUCTION SENDS OIL PRICES SKIDDING

Maidenberg. The New York Times. April 10. 1989. C.14.

Source: Williams A. Workbook for use with Microeconomics by Katz M. and Rosen H. Irwin, Boston, 1991. p.8

Crude oil prices plunged yesterday, largely on a report that OPEC's production had soared to its highest level since 1981. Global demand for oil has also been declining because of the uncommonly mild winter in the Northern Hemisphere as well as softening in the economies of industrial countries.

At the close of the New York Mercantile Exchange, the largest energy market, the spot contract for West Texas intermediate-grade crude oil, for delivery in May, plunged 71 cents a barrel, to \$18.44. That was the lowest level for a spot, or near-term, contract since last August.

The exchange's spot contract for unleaded gasoline dropped 1.22 cents a gallon, to 60.89 cents, and heating oil for delivery in May declined 0.64 cent a gallon, to 53.07 cents. But the exchange's lovely new natural gas contract, which began trading last Tuesday, rose 0.012 cent, to \$1.637 per 10 million British thermal units.

"The industry knew that some OPEC members were exceeding their output quotas", said Peter C. Beutel, energy specialist at Elders Futures Inc., "but when the Middle East Economic Survey reported that the group as a whole was pumping over 24 million barrels a day, which puts it at a nine-year high, the news hit the market hard".

While the total reported output of the Organization of Petroleum Exporting Countries was about a million barrels above the levels of a year ago, demand has fallen. Mr. Beutel noted that domestic demand for heating oil in the first quarter of 1990 dropped 8.5 percent, largely because the winter was unusually warm.

Domestic consumption of unleaded gasoline fell 1.2 percent in the first quarter. For all of 1989 gasoline use fell four-tenths of a percent, the first decline since 1982, a recession year.

Bradford J. Hughes, energy analyst at Cargill Investor Services, noted that the rising flow of OPEC oil was taxing storage capacity in the United States and Europe "and undoubtedly depressing prices".

The mild winter also encouraged refiners to switch production to gasoline from heating oil earlier than they otherwise would have done. This has resulted in an oversupply of gasoline and has weakened prices.

Mr. Hughes noted more pessimistic news: the postponement of a planned strike by Soviet oilfield workers in Siberia. The Soviet Union is the world's largest oil producer, and its exports account for an estimated 80 percent of its foreign earnings.

Аналитическая аннотация:

As the author of the article indicates, the demand for crude oil dropped because of two reasons. An extremely mild winter in Europe decreased the need in heat-

ing oil. Softening in the industrial economies after the previous boom depressed incomes of the population. Consumers reduced their spending. Firms turned out to be in recession. Total expenditures – including oil – went down. And this weakened the demand for oil even more.

On the opposite, the supply of oil was thriving. Production of oil exceeded quotas due to the activity of some OPEC members. And as a strike in the Soviet Union had been postponed, new portions of crude Soviet oil oversupplied the market.

Since demand for oil shifted to the left, and its supply moved outwards, the equilibrium quantity of oil rocketed up, while the result for the equilibrium price was less certain. Although according to the article, these changes in the market conditions tended to move the price down.

РАЗГОВОР ПРО «ТЕНЬ», НЕ НАВОДЯ ТЕНЬ НА ПЛЕТЕНЬ . . .

С.Ю. БАРСУКОВА,

*доктор социологических наук, профессор,
Государственный университет – Высшая школа экономики*

Ю.В. Латов, С.Н.Ковалев. Теневая экономика: Учебное пособие для вузов. – М.: Норма, 2006.

Книга Ю. Латова и С. Ковалева не подлежит критике. Не только потому, что мне ее подарил один из авторов, с которым меня связывают рабочие контакты и на работах которого я постигала «азы» этой темы. Хотя и это, согласитесь, не мало. Но есть и более веские основания. Эта книга – образец реферативной добросовестности. Говорю это со знанием дела – большую часть работ, упомянутых авторами, я читала. Правда, от чтения в голове осталась взвесь восторгов и разочарований, ощущение бесконечных повторов и глухое раздражение по поводу терминологической неупорядоченности. И ни одного конспекта. Тем радостнее было встретить книгу, искупающую мою неорганизованность. Фактически – это сборник конспектов. В хорошем смысле слова. То есть конспекты упорядочены, композиционно и хронологически выстроены, разбиты по темам и снабжены смысловыми переходами. Сделано это ювелирно. Вряд ли от чтения первоисточников студент вынесет больше, чем от пересказа Ю. Латова. Он мастер: берет глыбу и отсекает лишнее. От всех этих де Сото, Портесов, Беккеров только щепки летят: на пару страниц умещаются, и ведь без потери содержания. Правда, студент рискует не узнать, что Э.де Сото публицистически ярок, А.Портес академически сдержан, а Г. Беккер эпатажно логичен. Но конспект на то и конспект, чтобы приводить всех к одной температуре. Нормальной, комфортной.

Революционных идей авторы не добавляют, что в данном жанре скорее достоинство, чем недостаток. Это литературный путеводитель, качественная систематизация отечественных и зарубежных работ, статистики, эмпирических фактов. Одним словом, книга из тех, что обязательно иметь под рукой. Как УК. По мере надобности туда заглядывают. Но вот чтобы вечером, с желанием получить удовольствие... И чтобы бегом к ноутбуку, потому что снизошло озарение (понятно, что утром поймешь – очередной бред)... И чтобы менялась картина мира, или хотя бы один пазл в ней.... Тут извините...

Но в какой-то момент УК важнее Библии. Так и книга Ю. Латова и С. Ковалева. Многие их поблагодарят, с чистым сердцем и полным основанием. Это действительно хороший продукт. Качественный. Без скоропортящихся наворотов в виде «оригинальных идей», когда вся оригинальность – от никакой образованности и нелюбви к чтению текстов, написанных другими. Зайдите в книжный – оригиналов много, почитать нечего.

Это я все к чему: судить книгу можно по той заявке, которую сами авторы делают. В данном случае перед нами учебное пособие с отчетливым реферативным уклоном. По нему и скатимся.



Начинается книга с обложки. На ней люди в маскировочных масках проводят задержание преступников. Буквальное фото. Причем преступников не простых, а экономических, о чем можно догадаться по надписи на заборе – торгово-продовольственная компания. Обложка выполняет свою функцию блестяще: ясно, что разговор будет конкретный, и ясно о чем.

Первая же глава дает предельно лаконичное (3 стр.) представление о структуре теневой экономики. Читаешь и завидуешь. Помню, как сама пыталась систематизировать структурные представления разных авторов. Хотя лучше забыть. Так они мне и не покорились. Перечисление авторских позиций – прием, которым я расписалась в бессилии свести эти позиции в стройную систему. Ю. Латов и С. Ковалев, похоже, столкнулись с той же проблемой. Но решили ее иначе. Изменив своей реферативной добросовестности, они дают свою типологию, сводящую теневую экономику к трем сферам – криминальный бизнес, нерегистрируемый (но разрешенный) бизнес и скрываемая экономическая деятельность легальных работников. В авторской версии это выглядит соответственно как «черная», «серая» (неформальная) и «вторая» (беловоротничковая) теневая экономика. Это существенный момент, потому что как корабль назовешь, так он и потонет. Авторы, пользуясь своим правом, определили границы анализа. Никто это право не оспаривает. Но ведь учебник же, ему дети верить будут. Это, простите за пафос, ответственность налагает.

Все-таки для порядка надо бы дать понять, что авторская типология – мягко говоря, не единственная. И что есть устойчивая традиция широкого толкования неформальной экономики, объединяющей все виды экономической активности, регулируемой неформальными институтами. И в этой традиции неформальная экономика не ограничивается теневой и криминальной деятельностью, включая также домашнюю экономику и реципрокные обмены (т.н. социальную экономику). Не самые последние ученые придерживаются этой традиции. Апеллирование к авторитетам – не довод, поэтому фамилии опустим. Заметим лишь, что сам К. Харт, автор концепции неформальной экономики, изначально действительно охватывающей лишь нерегулируемую самозанятость («неформальный сектор»), впоследствии признал эволюцию этого понятия: «Неформальная экономика ныне рассматривается как универсальное свойство индустриальных стран и включает от домашнего самообеспечения до криминализации экономики» [4, р. 27]. Глупо требовать от авторов книги внимания ко всем неформальным сферам. Они вправе прочертить границы своих научных изысканий вдали от кухонной утвари и родственно-дружеских обменных сетей. К тому же титульная принадлежность учебника Московскому университету МВД России многое объясняет. Стало быть, есть еще зоны хозяйствования, не причисляемые к «внутренним делам» страны. Можно только порадоваться этому факту. Но хотелось бы радоваться вместе с авторами, осознающими и обозначающими специфику своей позиции. И не в глубине души.

Вообще я читатель в данном случае специфический. Даже слишком. Собственные работы и многолетнее преподавание курса, посвященного неформальной

экономике, привели к профессиональной деформации личности. Не могу читать эту книгу с «белого листа». По тому же минному полю идут товарищи, любопытно сравнить потери. Другой бы прочитал обзор методов измерения теневой экономики и порадовался красоте графической типологии. Есть что-то завораживающее в квадратиках, соединенных стрелками. А я вопию, что еще парочку забыли (надо же чем-то компенсировать то, что о многих методах я не слышала). И примеряю текст на студента, выбирая того, кто разумным кажется, пока молчит и слушает. Помогут ли ему квадратики? Надо признать, что помогут. Нанесет он их как временное тату на мозги и экзамен сдаст. Зря я, наверное, заморачивалась: достоинства и ограничения каждого метода вытаскивала, зону охвата, непроговариваемые предпосылки... Опыт показал, что дальше первого ряда аудитории этот подход не работает. Да и то, если повезет.

Лозунг «Больше студентов, хороших и разных» с годами приобрел законченную форму, избавившись от лишних слов. Словом, если «больше», то «разных». Поэтому и книги нужны разные. Одни бьют как снайперы по первым рядам, другие глушат как гаубицы по бескрайним просторам российского студенчества. К слову, моя книжка вышла тиражом 1000 экземпляров, а рецензируемый труд только дополнительный тираж имеет 2000. Про основной и подумать завидно.

Надо признаться, что зависть в процессе чтения меня посещала не единожды. Вот пишут же люди про «повсеместную коррупцию» (с. 39) в развивающихся странах и нормально. Диагноз по самую шляпку забивается. На количественные данные опять же опереться можно, на международные рейтинги. А тут мучаешься от всяких социологических и антропологических заумей: коррупция ли то? можно ли западные оценочные лекала на иной мир накладывать? и кто коррумпирует этот мир, если в этих странах при дефиците национального капитала действуют преимущественно транснациональные корпорации? Сплошные вопросы. А читателю оно надо? Особенно студенту? Ему однозначность нужна. А первый ряд перетерпит...

Кстати, про однозначность. Я искренне считаю, что в качестве учебного пособия на начальном этапе пригодны именно такие учебники. Авторы понятным языком довольно кратко излагают правильные мысли, не наводя тень на плетень. Они задают базовую схему. Потом желающие пойдут дальше. И по мере продвижения, возможно, они сильно доработают эту схему. Может быть, до неузнаваемости. Но чтобы шагнуть вперед, надо оттолкнуться от твердой почвы. Стоя на киселе из противоречивости, недосказанности и гениальной неоднозначности, у студента одна мысль – удержаться на ногах, устоять.

У книги есть и другое достоинство. Хотя не исключаю, что за него авторам достанется. Я про переменную верность экономическому подходу. Стараются авторы быть правоверными экономистами, но материал книги в эту методологическую рамку явно не помещается. Исторические экскурсы, социологические и культурологические интерпретации, морализаторство вторгаются довольно активно. Кто-то сочтет это слабым местом книги. Мне лично глубоко симпатично, что авторы не готовы ради методологического очищения сузить свои представления о предмете. Скучны те, кто на старте прикидывают, по какому ведомству им награды вручать будут. Ю. Латов и С. Ковалев не из их числа. Они гибко и оправдано меняют поля: статистические хроники сменяются институциональным анализом, а историографические сюжеты соседствуют с данными социологичес-

ких опросов. Недоброжелатели назовут это эклектикой, а я вспоминаю одного искусствоведа, который однажды просветил меня, что раньше эклектикой считалось смешение стилей, а теперь эклектика стала самостоятельным стилевым направлением. Похоже, не только в искусстве.

Заявленная структура теневой экономики определяет структуру книги. «Беловоротничковая» теневая экономика (экономические преступления легальных работников) рассматривается на примере коррупции и ухода от налогов (часть 2). Нерегистрируемая экономическая деятельность, как и положено учебнику, обсуждается под знаком «неформального сектора» К. Харта и «невидимой революции» Э. де Сото (часть 3). А запрещенная законом «черная» (преступная) экономика рассматривается через призму теории рационального выбора и экономической теории организованной преступности (часть 4).

Бросается в глаза некоторое несоответствие: обсуждение «беловоротничковой» теневой экономики идет вокруг России, а разговор про неформальный сектор нашу страну минует напрочь. Это тем более несправедливо, что Росстат не первый год фиксирует число занятых в российском неформальном секторе со всеми возможными разбивками. Между прочим, порядка 7 миллионов наших сограждан получается, если только основную или единственную работу учитывать. А с дополнительной занятостью за 9 миллионов легко переваливаем.

Впрочем, подозреваю, что «забыли» Россию не случайно. Критерии отнесения к неформальному сектору в России категорически не хартовские [1]. Все ПБОЮЛ (предприниматели без образования юр. лица) туда попали, все фермеры, все самозанятые. И регистрация, уплата налогов ничего не меняют: самозанятый, фермер – представитель российского неформального сектора по определению. Хотя обвешайся лицензиями и грамотами за превышение задания по налогам. И какая в нашем неформальном секторе доля действительно «неформалов» в хартовском смысле – никто не знает. Но очевидно, что между занятостью в неформальном секторе и неформальной занятостью – большая разница. И смысловая, и статистическая. Поскольку внутри формального и неформального секторов экономики есть разделение рабочих позиций на формальную и неформальную занятость. Скажем, официально неоформленный рабочий крупного завода – неформально занятый, но в неформальный сектор он не попадает. А вот самозанятый безоговорочно относится к неформальному сектору, и только при условии отсутствия патента и лицензии – к неформальной занятости. В России эти категории считаются сугубо отдельно, поскольку в основе неформальной занятости лежит характер деятельности, т.е. индивидуальная характеристика рабочего места, а принадлежность к неформальному сектору определяется статусом экономической единицы.

И это не прихоть российских статистиков. Резолюция 15 международной конференции статистиков труда (1993 г.) закрепила операционализацию неформального сектора на основе характеристики предприятий, а не отдельных рабочих мест. В 2001 г. Госкомстат России утвердил положение по измерению занятости в неформальном секторе, согласно которому критерием отнесения к этому сектору является отсутствие государственной регистрации в качестве юридического лица. (А в ряде стран – по размеру предприятий.) То есть подсчет ведется на уровне целых предприятий, тогда как внутри предприятий неформального сектора могут быть как формально, так и неформально нанятые работники. Впро-

чем, как и внутри предприятий формального сектора. В результате занятость в неформальном секторе лишь частично пересекается с понятием неформальной занятости. Это студентам авторы не говорят. Жалеют, видно. Да и сами, похоже, такими мелочами готовы поступиться, легко превращая в синонимы неформальный сектор и неформальную экономику, неформальную занятость и занятость в неформальном секторе. По мне так и упрощение должно знать меру.

Так же привлекательно просто выглядят сравнительные таблицы масштабов теневой экономики в развитых странах (с. 105–106). Беспристрастные цифры свидетельствуют о том, что не все европейские национальные экономики одинаково «чисты». Предвижу кипы студенческих эссе с использованием этих данных. Нет, не кипы. Курганы. Потому что ничто не возбуждает студентов так, как однозначность, облеченная в цифры. Тут и первые ряды не устоят. Чем меньше знаешь, тем более информативными кажутся такие таблицы.

Но какие могут быть претензии к авторам? Все цифры снабжены соответствующими сносками. Издание, год, страница. Однако рискну предположить, что читатель даже примерно не представляет себе, какая составная часть теневой экономики улавливается методом В.Танзи, а какая нет. По крайней мере, тот обзор методов, который чуть раньше предложили сами авторы, такими познаниями явно не нагружает. Мне лично эти таблицы кажутся сплошным ребусом. Сказано, например, что оценка для ФРГ получена «по К.Кирхгасснеру». Замечательно. Но простите за необразованность, – это авторский метод? в чем его суть? или так звали господина, который посчитал по чьей-то методике показатель для ФРГ? тогда какой метод он использовал? Дальше больше: насколько соизмерим этот показатель с оценкой для Норвегии, которая приводится «по И.Лундагеру и Ф.Шнайдеру»? они какой метод использовали? Я окончательно рискую прослыть занудой, но уверяю, что разные методы дают слабо сравнимые результаты. Чуть раньше сами авторы без особых пояснений информировали, что в США в конце 1970-х оценка теневой экономики варьировала от 33% до 4% ВВП (с.103). Первая оценка – продукт Э.Файга, вторая – В.Танзи. Заметим, оба – уважаемые люди. Кстати, считают они в том числе теневую деятельность легальных фирм. Потому что неформальная экономика и нерегистрируемый бизнес тождественны лишь в рамках дискурса о развивающихся странах.

Видимо, авторы, сами страдают от разнобоя цифр. Скажем, теневая экономика Дании оценивается («по Ф.Шнайдеру») в 1980 г. как 7-10% к ВВП, а в 1994 г. – уже 18%. То есть произошло удвоение «тени»? Похожая картина по Норвегии, Швеции. Очень трудно поверить в такую теневую динамику. Авторам тоже. Поэтому они данные за 1980 г. обозначают как масштабы «теневой экономики» (табл. 8-5, с. 105), а данные за 1994 г. относят на счет «подпольной экономики» (табл.8-6, с.106). Остроумно. Тем более что страницей ранее говорят, что это одно и то же.

Можно, конечно, сослаться на то, что это страны с социально ориентированным рынком, которые в этот период переживали кризис, что и проявилось в буме теневой экономики. Но, во-первых, в книге про это ни слова, во-вторых, это всего лишь догадка, не более. Да и нужны ли такие объяснения? Легко подобрать среди опубликованных и признанных работ еще более впечатляющие расхождения цифр. Потому что корень – в проблеме измерения «неизмеримой экономики». Вооруженный цифрами студент становится опасен в своем невежестве. Я бы на месте авторов не манипулировала названиями таблиц, маскируя разноречивые цифры, а, наоборот, использовала бы эту статистику, чтобы лишний раз показать, – разные схемы подсчета приводят к разным результатам. Отсюда один шаг к выводу

о бесконечном потенциале идеологической услужливости внешне беспристрастных любителей математики.

Ожидания, сформированные обложкой, полностью оправдываются в следующих главах. Читать про криминальный бизнес одно удовольствие (часть 4). И от стиля (кратко, емко), и от духоподъемных сведений (например, что доходы у рядовых мафиози так себе, на уровне средних). Кругозор трещит от новых влияний. Мне запомнилось, что один латиноамериканский наркобарон предлагал погасить внешний долг страны в обмен на амнистию сына. Про налогообложение японских мафий (якудза) тоже впервые прочитала. Словом, когда сама мало знаешь, расслабляешься и получаешь удовольствие.

Главное достоинство этого обзора в хорошей теоретической нагруженности текста. Внятно изложена традиция изучения преступления как индивидуально-рационального выбора (Г.Беккер), показана ограниченность такой исследовательской перспективы. Рассказ про мафию погружен в контекст теории организации (тип внутренних связей, способы утверждения авторитета и пр.) и макроэкономического анализа.

Тут бы и остановиться, но авторы вторгаются в область, где, по их собственным признаниям, общепризнанных научных работ нет вообще. Речь идет о глобализации криминальной экономики (часть 5). Умение авторов систематизировать исследовательские подходы оказывается невостребованным. Собственные попытки вписать хронику наркоторговли («опиумный вызов» Запада и «героинный ответ» Востока) и терроризма в мир-системный анализ И.Валлерстайна трудно признать солидными. Привязка к теории выглядит довольно поверхностной. Валлерстайн, как ни ужимай, на полстраницы не помещается. Хотя, возможно, у авторов был свой расчет: с помощью этой главы выгодно подчеркнуть достоинства предыдущих глав. Им это удалось.

Борьба с теневой экономикой (именно борьба, а не легализация, так как речь идет преимущественно о криминале) рождает тихую зависть социолога к экономистам (часть 6). Наверное, приятно ужать мысль до графика или формулы. Вопрос смертной казни, тяжести наказаний, легализации наркотиков сводится к минимизации ущерба в сравнении с затратами. Лучшего реферирования работ по экономике преступлений и наказаний я не встречала. Когда мне понадобится показать студентам, что специфика экономики как науки состоит не в том, что изучают, а как изучают, я обращусь к этим главам.

Видимо, для большего контраста, подчеркивающего красоту рафинированных экономических моделей, авторы напоследок обращаются к социологическим размышлениям о теневизации экономики в советской и постсоветской России (часть 7). Советский период представлен работами Л.Тимофеева и С. Кордонского. Приятно, когда награда находит героев. Ныне их идеи известны настолько, что кажутся очевидными. Между тем они были новаторскими для своего времени, и только аутсайдерское место России в мировом обществоведении не позволило им получить заслуженную известность.

Постсоветский период сосредоточен в основном на проблеме «антикапиталистической ментальности» россиян и эволюции «крышестроительства». По поводу ментальности спорить не хочу, зная, как убедительно это делают другие. Понимаю авторов, желающих внести собственный вклад, но у учебного пособия особая ответственность. Не стоило дискуссионным вопросам присваивать статус очевидности.

В целом, получилась хорошая книга с явным реферативным уклоном. Можно, конечно, возразить по поводу включения криминальной экономики в теневую. Все-таки первую пытаются уничтожить, а вторую легализовать. Да и с точки зрения сложившейся в мировой науке терминологии странно получается. Но спо-

речь не хочется. Авторы изначально заявили о своей терминологической свободе. А посягать на свободу не имею ни сил, ни желания.

Можно также поворчать на то, что авторы явно не обновляли текст последние несколько лет. Показательно, что анализ чеченского криминала остановился на отметке 1999 года (глава 17). А книга про контрабанду в глобальном мире, выпущенная в 1985 году, снабжена предательским пояснением, что случилось это «более 15 лет назад» (с.177). То есть пару лет назад такая сноска была в самый раз. Вообще в тексте книги практически отсутствуют обращения к работам, изданным после 2002 года. Обновление коснулось лишь рекомендуемой литературы в программе учебного курса. Но трудно ставить это авторам в упрек. Ценность книги состоит в систематизации подходов, а не в описании отдельных работ. Величин равных Г.Беккеру, А.Портесу, Э.де Сото, К.Харту в последние годы не прибавалось. К тому же учебное пособие по определению консервативно, что предполагает временную дистанцию от только что изданного. Так что для приличия пожурим авторов, но не более.

Досадны бреши, через которые просвечивает технология составления книги из отдельных статей. В принципе, так и надо. Статьи – это передовые окопы науки. Книги – ее штабной блиндаж. Но все же сводить текст воедино надо было тщательнее. Повторы в пересказе идей Э.де Сото порой носят дословный характер (с.114-115, с.253), а загадочная «фраза, которая вынесена в эпиграф» (с.272), обрекла меня на безуспешные поиски. Пока не поняла, что, видимо, речь шла об эпиграфе к статье.

Главное мое неудовлетворенное любопытство сводится к вопросу: а если все законопослушны? «белые воротнички» не берут взятки и не утаивают доходы, мелкие производители сплошь зарегистрированы и подотчетны, а криминал выбросил белый флаг и стал строить честный капитализм? – тогда конец неформальной экономике? Видимо, нет. Потому что неформальное – единственно возможная форма существования формального. И всегда будут неформальные регуляторы поведения, невидимые иерархии и преференции, непроговариваемые правила, без которых реальная экономика не существует. Не говоря уже о том, что целые сегменты экономики не подлежат формализации по определению (например, домашняя экономика). Словом, неформальные правила игры не устраняются победой правоохранительных органов. Но это уже другая литературная традиция, другие авторы, другой фокус анализа. Ю.Латов и С.Ковалев написали книгу преимущественно про противозаконную деятельность. Важно понимать ее место в общей системе координат литературы про неформальный мир.

Заканчивается книга приложениями учебно-методического характера (темы лекций и семинаров, контрольные вопросы). Забавно звучит название первого приложения: «Десять книг, которые перевернули представления россиян о теневой экономике». Аналогия с «десятью днями, которые потрясли мир», довольно символическая. Как мир устоял и даже спустя каких-то семьдесят лет повернулся к этим дням спиной, так и россияне не почувствовали ничего нового в отношении к чиновникам, к законам, к бандитам. Книгам не дано воспитывать народ. К счастью. Книги могут этот народ понимать. По крайней мере, надеяться на это.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барсукова С.Ю. Неформальный сектор: понятие, традиции изучения // Вопросы статистики. 2006. № 1.
2. Гимпельсон В.Е. Занятость в неформальном секторе в России: угроза или благо? // Препринт WP4/2002/03. М.: ГУ-ВШЭ, 2002.

3. *Синявская О.В.* Неформальная занятость в России: измерение, масштабы, динамика // *Экономическая социология*. 2005. Т.6. № 2.
4. *Hart K.* Bureaucratic form and the informal economy // *Linking the formal and informal economy: concepts and policies* / edited by B.Guha-Khasnobis, R.Kanbur, E.Ostrom. Oxford university press. 2006.

СЯО, ПЕДРО И ВЕСЕЛЫЙ ОДЕССИТ

Дж. У. Мэйнстринг

Известный американский экономист Джон Мэйнстринг (1894–1943), один из родоначальников институционализма, отличался весёлым нравом и долгое время соперничал с самим О. Генри, но потом перешёл на написание учебников по экономической теории, чем сильно насмешил даже О. Генри.

Пер. и комментарии с англ.
Ефима Кандопожского

ОКЛАХОМА-СИТИ,
29 июня 1925

Дорогой друг¹, вчера консультировал в Адмиралтействе. Их интересовало, как использовать информацию, которая в рыночной экономике предстаёт множеством цен².

Был проведён эксперимент – роли независимых субъектов рынка исполняли иммигранты: китаец, мексиканец и некто, заявивший, что он по национальности – «одессит» (кажется, это в России?)³. Мы специально выбирали иммигрантов, чтобы они не могли договориться между собой относительно установления картельных цен.

Профессор Джошуа (ты помнишь его по оригинальному докладу в Ричмонде, в котором он доказывал, что экономика каждой страны зависит от соотношения отечественных и иностранных экономистов⁴) кратко объяснил им суть эксперимента.

Представьте, – сказал он иммигрантам, – что у вас есть товар, который для вас не представляет ценности сам по себе, а только как инструмент извлечения выгоды из его продажи⁵. Например, Вы (он указал на китайца), Сяо Линь, ожидаете, что к вам в магазин войдет потенциальный покупатель, скажем (он посмотрел на мексиканца), этот бравый Дон Педро, но вы не знаете, насколько высоко он оценит ваш товар. Предположим для простоты, что от 10 до 100 долларов. Вам что больше нравится?

Китаец ещё больше сузил глаза и сказал:

– Моя любовь 100 долларов.

Раздался громкий звук – это Дон Педро ударил сомбреро об пол:

– Каррамба! Ещё раз назовёшь такую цену – убью!

Профессор поморщился. Я его понимал – эффективность рынка будет нарушена, так как дураков покупать по 100 долларов китайский ширпотреб окажется немного.

К нашему счастью, в дело вмешался одесский гражданин:

¹ Письмо предположительно адресовано Митчеллу Розенблюму профессору Детройтского экономического колледжа, который как раз готовился к лицензированию магистерской подготовки экономистов.

² Адмиралтейство уже тогда хотело по-дешевке покупать оружие, чтобы скорее заступить на пост мирового жандарма.

³ Дж. Мэйнстринг был большим поклонником российской культуры.

⁴ Говорят, это – будущая Нобелевская премия (Примеч. Дж. М.).

⁵ Что-то уж больно напоминает марксово определение социальной сущности товара (Примеч. Дж. М.).

– Давайте я притворюсь, будто ценю товар в 10 долларов, а на самом деле вижу, что его цена – 100 долларов. А ты, старый Сяо, торгуйся.

Мы стали придумывать единые правила игры на все случаи жизни, чтобы каждый раз получалась цена в 100 долларов, но упрямый латинос злобно сбрасывал сомбреро, и мы приходили в отчаяние.

Вдруг Одессита осенило:

– Давайте я стану гипотетическим вальрасовским аукционистом (мы с Джошуа остолбенели – неужели ещё один безработный экономист?), которому любой субъект, наблюдая цены на товары и определив свои оптимальные объемы производства и потребления, сообщает их аукционисту. И тогда я подсчитаю общее предложение и спрос и сообщу всем субъектам новый вектор цен на все товары (если, конечно, ни на один товар нет избыточного спроса).

Нам это понравилось.

Первым к Одесситу подошёл Сяо Линь и что-то шепнул.

Одессит записал информацию и подозвал мексиканца.

Мы-то знали, что в теоретической модели, за которую когда-нибудь кто-то получит Нобелевскую премию, субъекты совершают сделки в согласии с объявленными ценами и заявленными индивидуальными спросом и предложением. Но проклятый Одессит разрушил нашу теорию – он исказил ценовую информацию так, что Сяо отказался продавать, а Дон Педро – покупать.

Как мы ни умоляли хитрого Одессита поступать в согласии с теорией, он сначала разорил китайца, а потом обобрал мексиканца (хотя тот и орал – «Каррамба!»).

Только теперь мы поняли, что значит, если аукционист – реальный субъект. И пришли к ужасному выводу – вряд ли субъекты будут сообщать центру правду и производить/потреблять в соответствии с той информацией, которую им сообщали.



Понуру мы возвращались из Адмиралтейства – нам отказались оплатить наш консалтинг.

Вдруг нас обогнал Одессит, который напевал – «Бублички, купите бублички...»

За ним крался, прячась за сомбреро, мексиканец, который шептал – «Каррамба, Дон Педро, каррамба...»

Китайца мы так и не увидели. Говорят, он вернулся в Китай, где стал консультантом у президента.

И тогда мы закричали – «КАРРАМБА!!!»

*Твой друг
Дж. Мэйнстринг,
эсквайр*

EDITORIAL

Mamedov O.Yu. «Sluices» and «sponges» of Russian innovative economy 5

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Shostak F. Fractional reserve banking and boom-bust cycles 12

Nureev R.M., Sapyan M.Yu. Transmission mechanism's condition as the factor
of inflationary targeting policy adoption readiness 18

Buzgalin A.V. Russia in the global transformation knowledge economy:
contexts and alternatives 27

Ketova N.P. Innovative potential of the marketing strategies of industrial
companies in the Russian South regions 40

Rozmainisky I.V. Postkeynesian monetary economy theory
and postindustrial mirages: analysis and consequences
for Post-Soviet Russia 53

Pyastolov S.M., Sudarev O.I. «Russian management model» mythologem
in the light of institutional development scheme 71

Kornilov M.Ya., Lobachev S.V. How the extent of capital flight is to be
estimated in Russia 78

ECONOMIC HISTORY

Igolkin A.A. The oil factor in the external economic ties
of Russia over last 100 years 87

REVIVING THE INTEGRITY OF THE SOCIAL SCIENCES

Naumov Yu.G. Corruption criminality dynamics as the reflection
of the economic criminal menace expansion against the economic 94

Alimov R.N. Economic criminal law of Russia and path dependence 111

ECO-ART

Mamedov O.Yu. The economic masterpiece of Antosha Chekhonte 127

LETTER TO THE EDITORIAL BOARD

Soldatova I.Yu., Laskova T.S. Paradigms of competent and project-oriented
approaches in the economists educational programs 130

Zhack S.V., Egorycheva I.S. The cunning credit advertising 135

OPEN AUDIENCE

Rozanova N.M. Analysis of the economic text in English 137

REVIEW

Barsukova S.Yu. Talking on the «shadow», without confusing the issue 145

HE IS THE ONE

Meinstring J. Syao, Pedro and Merry Odesser 153



ФГОУ ВПО «Южный федеральный университет»
Институт экономики и внешнеэкономических связей
Южного федерального университета
Экономический факультет Южного федерального университета

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО

**Международная научно-практическая конференция
«Развитие России в условиях глобализации мировой экономики»
22–24 мая 2008 г.**

Приглашаем принять участие в конференции!

Планируется работа следующих секций:

1. Экономическая модернизация России в контексте глобализации.
2. Философия хозяйства: глобальные проблемы глобального мира.
3. Институциональные барьеры и факторы развития России в глобализирующемся мире.
4. Финансы, учет, предпринимательство: соотношение национального и глобального.
5. Надгосударственное, государственное, региональное, муниципальное, корпоративное управление: международный и национальный опыт взаимодействия.
6. Применение инструментально-математических методов в исследовании глобализационных процессов: индикация трендов и определение траекторий.

Место проведения: г. Ростов-на-Дону, ЮФУ

Заезд: 21 мая

Открытие конференции: 22 мая

Завершение работы: 24 мая

По итогам конференции будет издан сборник докладов и тезисов.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

1. Заявка на участие.
2. Статья, оформленная в соответствии с требованиями.
3. Оргвзнос.
4. Заявку участника, статьи, копию платежного документа направлять до 20 апреля 2008 г.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ МАТЕРИАЛОВ:

Тексты докладов до 10 полных страниц, тезисов – 2 полные страницы. Формат текста – Word for Windows – 98/2000; Формат страницы – А4 210x297 мм); Ориентация – книж-

ная; Поля (верхнее, нижнее, левое, правое) – 20 мм; Шрифт – размер (кегель) 14; Тип шрифта – Times New Roman; Выравнивание – по ширине; Межстрочный интервал – одинарный; Стилль абзаца – нормальный; Стилль заголовка – Заголовок 1 (Прописные буквы, жирный шрифт); Рисунки следует выполнять в формате *jpg, *bmp. Все ссылки должны быть перечислены в алфавитном порядке по фамилиям авторов в конце статьи под заголовком «Литература». В тексте все ссылки должны указываться в виде [1]. Все таблицы и рисунки должны быть озаглавлены и упоминаться в тексте.

Образец оформления материалов:

Наименование статьи

ФИО,

должность, название ВУЗа (организации), страна

В электронном варианте каждая статья должна быть в отдельном файле. В имени файла укажите фамилию первого автора и первые три слова названия статьи.

Материалы, отправляемые по электронной почте, следует представлять в формате MS Word (файлы с расширением *doc или *rtf) – если размер файла превышает 50 Кбайт, следует сжать его программой-архиватором (допустимо использовать архиваторы ZIP, RAR). Графические файлы, присоединяемые к электронному сообщению, также должны быть сжаты архиваторами.

ЗАЯВКА НА УЧАСТИЕ В КОНФЕРЕНЦИИ

ФИО автора (ов)		
Место работы		
Должность		
ВУЗ, факультет, кафедра		
Ученая степень, ученое звание		
Почтовый адрес для отправки сборника		
Телефоны	Рабочий	Домашний
E-mail		
№ платежного поручения		
Наименование статьи		
Направление, секция		
Форма участия	☐ очная ☐ заочная	
Необходимость предоставления гостиницы	Проживание с ____ по ____ ☐ одноместный номер ☐ двухместный номер	

Просьба подтвердить участие в конференции до 01 мая по e-mail: iecier@sfedu.ru

КОНТАКТНЫЕ СВЕДЕНИЯ:

Контактные сведения для отправки материалов по почте: ИЭ и ВЭС Южного федерального университета: 344002, г. Ростов-на-Дону, пер. Соборный, 26, к. 207.

Контактные сведения для отправки материалов по электронной почте: iecier@sfedu.ru

Контактные телефоны: (863) 244 15 02, 244 14 53.

БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ:

Оргвзнос составляет 550 рублей, в т.ч. НДС 83,90 руб. за каждого участника (за одну публикацию), 900 руб., в т.ч. НДС 137,29 руб. – за две публикации одного автора.

Оргвзнос необходимо перевести на счет Института: ИНН 6163027810 КПП 616432002

Получатель: УФК по Ростовской области (5824, ИЭ и ВЭС Южного федерального университета л/с 06073689470). Банк: ГРКЦ ГУ Банка России по Ростовской обл. г. Ростов-на-Дону БИК 046015001 Р/с № 40503810900001000261. Назначение платежа: код дохода 07330201010010000130. Оплата за участие в конференции.

Уважаемые читатели!



**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

Подписной индекс
по каталогу
«Роспечать» 81958

**Самый простой способ получать наш журнал
регулярно в течение года –
оформить подписку на него.**

**ПОДПИСАТЬСЯ НА НАШ ЖУРНАЛ
МОЖНО В ЛЮБОМ ОТДЕЛЕНИИ СВЯЗИ**

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2007
Том 6
Номер 1

Сдано в набор 25.12.07. Подписано в печать 25.01.08.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. печ. листов 20. Уч. изд. л. 14,5.
Тираж 568 экз. Заказ № 808.

Издательство "АкадемЛит". г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 324. Тел.:(863) 200-65-93
Печать "Типография "АкадемЛит".