

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Уральский государственный аграрный университет»

Институт экономики, финансов и менеджмента

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК

Екатеринбург
Издательство Уральского ГАУ
2021

ББК 338.2(076)

УДК 65.05

У67

*Утверждено и рекомендовано к печати
Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «Уральский ГАУ»
(протокол № 3 от 18 ноября 2021 г.)*

Рецензенты: Ветошкин А. П., доктор экономических наук, профессор
(Российский государственный университет транспорта);
Лавров В. Н., доктор экономических наук, профессор
(Уральский государственный аграрный университет)

У67 **Управленческая экономика: учебник для магистрантов** / Т. И. Кружкова,
О. А. Рущицкая, О. Е. Рущицкая, Д. К. Стожко, К. П. Стожко. – Екатеринбург:
Издательство Уральского ГАУ, 2021. – 364 с.

ISBN 978-5-8723-496-4

В учебнике в систематической форме излагаются современные положения теории управленческой экономики. Обобщен и дополнен имеющийся на текущий момент опыт систематизации курса, уточнены и раскрыты основные направления, принципы и цели государственного макроэкономического регулирования и экономической политики. Рассмотрены особенности управления национальной экономикой в условиях макроэкономической нестабильности, неопределенности и рисков.

Для студентов (магистрантов) высших учебных заведений, обучающихся по направлениям «Экономика», «Менеджмент».

ББК 338.2(076)

УДК 65.05

ISBN 978-5-8723-496-4

© Коллектив авторов, 2021

© Уральский государственный
аграрный университет, 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
Глава 1. Понятие и методология изучения управленческой экономики	7
Глава 2. Управленческая экономика и современный глобализм	12
Глава 3. Роль государства в рыночной экономике	31
Глава 4. Управленческая экономика и экономическое поведение людей	58
Глава 5. Бюджетное регулирование в России	75
Глава 6. Налоговая политика государства	101
Глава 7. Денежно-кредитная политика государства	109
Глава 8. Банковская политика государства	135
Глава 9. Аграрно-промышленная политика государства	151
Глава 10. Государственное регулирование конкуренции	179
Глава 11. Социальная экономика и управление	199
Глава 12. Социальная политика и социальное государство	227
Глава 13. Система социального партнерства и государственное регулирование	246
Глава 14. Государство и социально-трудовые отношения	262
Глава 15. Государственное регулирование кооперации	286
Глава 16. Интеграционная политика государства	301
Глава 17. Государство и модернизация современной экономики	318
Глава 18. Теория и практика развития хозяйственного самоуправления	334
Глава 19. Трансформация власти и проблемы управления экономикой в XXI веке	343
Приложения	358

ПРЕДИСЛОВИЕ

.....

Дисциплина «Управленческая экономика» относится к числу обязательных дисциплин вариативной части магистерских программ по направлениям подготовки 38.04.01 «Экономика» и 38.04.02 «Менеджмент».

Изучение данной дисциплины базируется на знаниях, полученных в ходе изучения таких предметов, как «Экономическая теория», «Основы менеджмента», «Ценообразование», «Налогообложение», «Финансы» и др.

В последнее время авторами подготовлены и опубликованы учебники и учебные пособия «Менеджмент в АПК», «Основы современной конкуренции» «Основы предпринимательства», в которых также нашли свое отражение отдельные аспекты дисциплины «Управленческая экономика».

Целью изучения настоящей дисциплины является формирование глубоких и системных знаний, навыков и умений в области государственного управления социальными и экономическими явлениями и процессами.

Необходимость подготовки специального учебника по курсу «Управленческая экономика» вызвана рядом причин.

Во-первых, крайним дефицитом специальной учебной литературы по данному курсу. Не смотря на то, что в последнее время в печати стали появляться специальные учебные пособия по управленческой экономике, выбор для читателя остается сравнительно малым. Практически все новые издания по принципу экстенсивного подхода к объекту изучения – самой управленческой экономике, и, соответственно, охватывают не только государственное управление, но и муниципальное и корпоративное управления, самоуправление и другие уровни. При таком подходе понятие «управленческая экономика» отождествляется с понятием «управляемая экономика», тогда как в действительности она имеет свое собственное содержание, предмет и объект исследования. Управленческая экономика – это экономика государственного управления, поскольку именно государств, а не современная (чаще всего – недобросовестная и неэффективная) конкуренция осуществляет решающую роль в функционировании хозяйства. Поэтому ключевым объектом управленческой экономики выступает система государственного управления, а никак не корпоративный менеджмент или муниципальное управление (согласно Конституции РФ, муниципальные органы управления не являются органами государственной власти). Вместе

с тем в учебнике рассмотрены и вопросы хозяйственного самоуправления, а также современные трансформации экономической власти.

Отталкиваясь от этих соображений, авторы предлагают такой вариант дисциплины «Управленческая экономика», который в максимальной степени сосредоточен именно на государственном управлении экономикой (направления, цели, принципы, методы, способы, инструменты). С другой стороны, авторы рассматривают экономику в целом как объект сознательного регулирования (планирования, управления, мотивации, стимулирования и контроля). Тем самым предметом дисциплины выступает управление экономикой, а объектом – экономика такого управления.

При этом за истекшие десятилетия существенно изменилась макроэкономическая среда и условия хозяйствования, что требует их более последовательного отражения в образовательном процессе.

Во-вторых, в настоящее время происходит переход современного общества к новому технологическому укладу, новой промышленной и научной революцией, результатом чего становится разработка и внедрение в российской экономике новых управленческих технологий. Много внимания сегодня уделяется также изучению современной техносферы и цифровизации управленческих процессов, влиянию этих процессов на жизнь общества.

В-третьих, необходимость в новом учебнике по управленческой экономике обусловлена еще и необходимостью более тесной увязки изучения вопросов управления различными социальными и экономическими явлениями и процессами с профилем конкретного вуза, в котором обучают будущих менеджеров. Известно, что подготовка по этому направлению ведется не только в экономических, но и в отраслевых высших учебных заведениях.

В связи с этим издание нового учебника «Управленческая экономика» будет способствовать более последовательному отражению их специфики и профиля в рамках изучаемых учебных дисциплин.

Настоящее учебное содержит систематическое изложение важнейших положений государственного управления экономикой в условиях неуклонно растущей макроэкономической нестабильности, неопределенности и рисков. Раскрываются особенности различных технологий управления и их последствия.

Содержание учебника будет интересно всем, кто стремится пополнить свои знания в области современной теории и практики управленческой экономики.

Глава 1

ПОНЯТИЕ И МЕТОДОЛОГИЯ ИЗУЧЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

.....

Большинство современных экономических школ определяет предмет экономической теории как изучение процесса использования ограниченных экономических ресурсов для удовлетворения потребностей людей. Причем, потребности людей являются главным мотивом, движущей силой человеческой деятельности, которые с развитием общества приобретают тенденцию к росту. Чтобы создать необходимые для удовлетворения потребностей блага, в производство нужно вовлечь экономические ресурсы, которые ограничены по отношению к размерам потребностей.

Ограниченность экономических ресурсов и неограниченность человеческих потребностей порождает фундаментальную экономическую проблему выбора – выбора направлений и способов распределения ограниченных ресурсов между различными конкурирующими целями

Проблема выбора выражается в трех фундаментальных вопросах:

- что производить?
- как производить?
- для кого производить?

Эти вопросы по-разному решаются в различных экономических системах. С большой долей условности можно выделить три модели экономики: традиционная, командно-административная (централизованная) и рыночная. Традиционная экономика основана на традициях, обычаях, передающихся от поколения к поколению. Она характеризуется тесными родоплеменными (феодальными) связями, которые определяют, какие товары и услуги производить, для кого и каким образом. Командно-административная (централизованная) экономика основана на государственной собственности на все материальные ресурсы. Все экономические решения принимаются государственными органами посредством централизованного (директивного) планирования.

Рыночная экономика характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономи-

ческой деятельности и управления ею. Что именно, как и для кого производить определяет рынок через механизм спроса и предложения. Сегодня нельзя говорить о наличии в том или ином государстве в чистом виде одной из трех моделей. В большинстве современных развитых стран существует смешанная экономика, сочетающая элементы всех трех видов.

Смешанная экономика предполагает использование регулирующей роли государства и экономической свободы производителей. Государство, осуществляя антимонопольную, социальную, фискальную (налоговую) и другие виды политики, способствует экономическому росту страны и удовлетворению потребностей. Основным хозяйствующим субъектом смешанной экономики считается фирма (предприятие, организация), которая самостоятельно принимает решения и осуществляет свои хозяйственные планы с целью получения прибыли.

Специализированный раздел экономической науки, занимающийся проблемой принятия решения о наилучшем размещении ограниченных ресурсов в условиях смешанной экономики, называется управленческой экономикой. Управленческая экономика – способ применения теоретических положений экономической теории и результатов экономического анализа для принятия управленческих решений, включающих в себя рациональное использование ресурсов фирмы (предприятия, организации), с целью максимизации прибыли. Предметом управленческой экономики является деятельность руководства фирмы (предприятия, организации) по максимизации экономической эффективности организационного механизма на основе практического применения положений экономической теории и экономического анализа. Управленческая экономика тесно связана с другими экономическими дисциплинами: микроэкономикой; макроэкономикой; эконометрикой; экономическим анализом; инвестиционным менеджментом; финансами; экономикой предприятия.

Важную роль в процессе управления производством играет система методов, с помощью которой осуществляется целенаправленное воздействие на внутреннюю среду (цели, задачи, структуру, технологии и работников) и учет внешней среды фирмы (государственное влияние, глобализация рынков и производства). Система методов управленческой экономики включает в себя: – наблюдательный (эмпирический) метод заключается в наблюдении, сборе информации, описывающей определенные факты или события. Поскольку в экономике проводить эксперименты очень сложно, особенно в общенациональных масштабах, то обычно применяется эмпирический метод в его наблюдательной разновидности, то есть менеджеры фиксируют события, происшедшие сами по себе, а не по воле эксперимен-

татора, а затем пытаются понять их значение. – экономико-статистический метод представляет собой сбор и обработку количественных данных о явлениях и процессах хозяйственной жизни. В России сбор статистической информации ведется Государственным комитетом по статистике, выпускающим большое число официальных изданий.

Однако менеджеры часто пользуются и другими статистическими источниками: информацией, предоставляемой на платной основе изучающими рынок фирмами, данными международных организаций, результатами собственных опросов, анкетирования, интернет-ресурсами, а также данными бухгалтерского и оперативного учета собственной фирмы. Конечная цель сбора любой информации внутри фирмы – повышение эффективности ее работы.

Причинно-следственный (каузальный) метод – заключается в выявлении причинно-следственных связей между отдельными явлениями, анализ сущности явлений с точки зрения качества, помогает выстроить логическую иерархию экономических категорий. Позволяет объяснить и предвидеть экономические события даже в том случае, когда они связаны между собой не прямо, а через длинную цепь последствий.

Моделирование (метод научной абстракции) – заключается в выделении наиболее важных, существенных явлений и мысленном отвлечении от второстепенных деталей. Этот метод позволяет расчленять объект исследования и анализировать основные взаимосвязи в чистом виде.

Метод функционального анализа использует зависимость функция-аргумент для проведения экономического анализа и выведения заключений. Зависимость между экономическими показателями описывается с помощью математической формулы или графика.

Функциональный метод позволяет измерять количественные параметры взаимодействия разных явлений и разрабатывать многовариантные альтернативные способы достижения цели, решая задачи оптимизации.

Экономико-математические методы (математическая экономика, эконометрика, исследование операций) позволяют описать экономические явления на формализованном языке с помощью математических символов и алгоритмов.

В рамках этих методов активно применяются:

- регрессионный анализ, математическое моделирование, линейное и нелинейное программирование, системный анализ. Он является инструментом прогноза, планирования, управления и совершенствования различных сторон экономической деятельности предприятия;

- методы позитивного и нормативного анализа, один из которых исследует фактическое состояние экономики, а другой определяет конкретные условия и экономические аспекты, желательные, либо нежелательные в обществе. При установлении цен на свою продукцию большинство фирм озабочено проблемой их оптимальности. Не слишком ли высока цена, не отпугивает ли она покупателей или, наоборот, не низка ли она, не упускает ли фирма доходы, которые обеспечила бы более высокая цена?

Данные методы призваны определить научные принципы оптимального состояния. Одной из центральных фигур современной экономики является менеджер, который на основании использования указанных методов должен знать ответы на следующие вопросы:

- каковы экономические условия на конкретном рынке товаров, услуг, капиталов, на котором конкурирует (или могла бы конкурировать) его фирма (рыночная структура, условия спроса и предложения, технология, государственное регулирование, международные условия)?
- стоит ли его фирме заниматься этим бизнесом?
- если стоит, то какой уровень цен и объем продукции, работ, услуг следует установить фирме, чтобы максимизировать прибыль или свести к минимуму убытки в краткосрочном и долгосрочном периоде?
- как можно организовать и инвестировать собственные ресурсы так, чтобы сохранить конкурентное преимущество перед другими фирмами на рынке?
- какие предполагаемые риски ожидают фирму (изменения спроса и предложения, технологические изменения и влияние конкуренции, изменения процентных ставок и темпов инфляции, изменение обменных курсов для фирм, участвующих в международной торговле, политические условия для фирм, работающих за границей)?

В процессе производственно-хозяйственной деятельности на первый взгляд не связанные между собой процессы оказывают друг на друга большое влияние, поэтому менеджер должен хорошо ориентироваться в некоторых областях теории, иметь представление обо всех элементах экономического механизма. Современный менеджер должен знать процессы, протекающие как на микроуровне (спрос и предложение, поведение потребителей, тенденции развития фирм и отраслей), так и влияние на них внешних воздействий (глобализация, государственная политика).

Успех фирмы зависит от ее способности удовлетворять потребности потребителей, а роль менеджера – установить оптимальное соотношение между максимально возможным ассортиментом продукции, работ, услуг

и максимально возможным их количеством, обеспечивающим заданный уровень прибыли.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что собой представляет понятие «управленческая экономика»?
2. Перечислите субъектом управления в экономике и их управленческие функции.
3. Назовите основные методы управления в современной экономике.
4. Определите в общих чертах роль современного государства в системе экономического управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тюпаков К.Э., Курносов В. С. Управленческая экономика. Учебное пособие. Краснодар: Изд-во КубГУ, 2015. – 234 с.
2. Ивлева Г. Ю. Управленческая экономика / Г. Ю. Ивлева. Москва: Изд-во РАГС, 2010. – 141 с.
3. Майкл Р. Байе. Управленческая экономика и стратегия бизнеса Москва: ИНФРА-М, 2001. – 348 с.
4. Сно К. К. Управленческая экономика. Москва: ИНФРА-М, 2000. – 671 с.
5. Чеканский А. Н. Управленческая экономика. Практика применения. Москва: Дело, 2011. – 172 с.
6. Третьякова Е. А. Управленческая экономика. Москва: Юрайт, 2018.
7. Бурганов Р. А. Управленческая экономика. Учебное пособие. М.: Инфра-М., 2017. – 192 с.
8. Пономаренко Е. В., Исаев В. А. Управленческая экономика. Учебник и практикум. Москва: Юрайт, 216 с.
9. Рыбина З. В. Управленческая экономика. Учебное пособие. Москва: Директ-Медиа, 2018. – 444 с.
10. Лифшиц А. С. Управленческая экономика. Учебное пособие. Москва: Инфра-М., 2016. – 122 с.

Глава 2

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ ГЛОБАЛИЗМ

.....

Многие вопросы, которые сейчас волнуют людей в различных странах, приобрели глобальный характер и поэтому требуют для своего решения объединения усилий большинства государств, совместного регулирования мирового хозяйства. Одной из важнейших экономических проблем, носящих глобальный характер, является огромный разрыв в уровнях социально-экономического развития между странами Севера и Юга, т.е. между промышленно развитыми державами Западной Европы и Северной Америки и так называемым «третьим миром». Под этим термином раньше подразумевали несоциалистические страны, сейчас этот термин устарел, но содержание его остается реальностью: отсталость многих стран Азии, Африки, Латинской Америки и некогда социалистических государств от наиболее передовых держав очевидна

К числу наиболее важных глобальных экономических проблем относятся проблемы энергетического обеспечения мирового хозяйства, проблемы продовольственного обеспечения населения Земли, проблемы ограничения военного производства и экологическая проблема.

Следует помнить, что глобальные проблемы могут быть решены лишь в течение весьма длительного времени (нескольких десятилетий, если не столетий) и только благодаря общим усилиям очень многих стран. Поэтому вполне закономерно, что их рассмотрение немыслимо без долгосрочного прогнозирования будущего развития человеческого общества. Поскольку речь идет о связи глобальных экономических проблем с перспективами экономического развития, возникает необходимость необычного, сверхдальнего прогноза экономики.

Для организации такого прогноза следует исходить из следующих предпосылок.

1. Необходимо более рационально и экономно расходовать имеющиеся природные ресурсы. Хотя известно, что предложение всех фак-

торов производства имеет тенденцию увеличиваться во времени, но сама эта тенденция не является абсолютной.

Действительно, довольно быстро накапливается капитал, квалификация. Медленнее растут трудовые ресурсы. В РФ уровень смертности все еще превышает уровень рождаемости.

Сокращается площадь пригодной к обработке земли и запасы полезных ископаемых. Известно, что динамика предложения зависит не только от спроса, но и от уровня развития науки и техники. Можно выделить самые различные типы роста предложения факторов производства:

- полностью нейтральный, когда рост предложения одного из факторов уравнивается сокращением предложения другого;
- вызванный несбалансированным ростом факторов производства, когда происходит рост предложения (или спроса) на дефицитный в национальной экономике фактор производства, что нарушает общее экономическое равновесие данной национальной экономики;
- тип роста предложения при разоряющем росте факторов производства, когда возможности производства того или иного товара расширяются быстрее, чем реальные условия такого производства

Например, в Бразилии возможности производства кофе-бобов некоторое время расширялись быстрее, чем мощности обрабатывающей промышленности. Это побуждало Бразилию расширять поставки кофе на мировой рынок в обмен на промышленную продукцию. Но поскольку доля Бразилии в мировой торговле кофе и до этого уже была весьма велика, а спрос остальных стран на кофе оказывался часто неэластичен по цене, рост предложения кофе со стороны Бразилии объективно вел к снижению мировых цен на этот продукт, от которого наибольшие выгоды на мировом рынке прежде извлекала сама же Бразилия. Происходило общее ухудшение экономического положения страны-экспортера, что и иллюстрировало разоряющий рост факторов производства.

Но подчеркнем, что в любой ситуации проблема режима экономии, интенсивного развития хозяйства, бережливого и рачительного отношения к имеющимся уже природным и иным ресурсам является глобальной экономической проблемой, предполагающей развитие принципиально новой формы международного экономического сотрудничества – сотрудничества в научно-технической сфере.

2. Усиливается потребность в научно обоснованном планировании, регулировании и прогнозировании экономического развития. Происходящий в нашей стране отказ от планирования в экономическом развитии является своего рода попятным движением маятника

истории. Рано или поздно общество неизбежно осознает необходимость планов-прогнозов как на уровне национальных экономик, так и на мировом уровне. В самом деле, отказ от директивного планирования должен найти свое логическое завершение в переходе к индикативному планированию, характеризующемуся рекомендательным, выборочным и эластичным характером. Без такого планового воздействия на экономику обойтись просто невозможно. Стихийное, анархичное действие рыночных сил, борьба интересов различных социальных групп, целых стран – все это элементы дикого рынка, который не может и не желает признавать ни одна современная цивилизованная страна.

Долгосрочное планирование успешно разрабатывалось и используется во Франции (одним из идеологов такого планирования является французский экономист А. Пигу), Германии, Японии, США и в других странах. Анализ опыта ведущих международных корпораций показывает, что не только внутрифирменное планирование и выработка маркетинговой стратегии, но и перспективное макроэкономическое прогнозирование внешней среды и поиск своего места в новых условиях являются общепринятой нормой. Стратегическое планирование современных фирм и корпораций, правительств государств и международных негосударственных структур основывается на долгосрочных прогнозах. Такие прогнозы тесно связаны с проблемами управления. Понятно, что достижение определенных задач должно быть взаимно урегулировано с конкретными системами и механизмами управления экономикой.

Эволюция управленческих систем в XX в. прошла свой особый путь от управления на основе контроля и жестких административных мер воздействия до управления на основе предвидения изменений на базе гибких экстренных решений, ориентированных на успех. Фактически то, что в экономической науке называется менеджментом, есть не что иное, как специальная отрасль гуманитарного знания, занимающаяся изучением вполне определенных систем управления и организации экономических структур. Наиболее важной сферой современного планирования является стратегическое планирование, касающееся не только отдельных фирм или государств, но и целых блоков, союзов стран. На эту тему написано достаточно много учебников и специальных исследований. Знакомство с ними будет крайне полезно тем, кто хотел бы научиться правильно организовывать деятельность своей фирмы или своего трудового коллектива. Но важно также и усвоить общую картину развития планирования, прогнозирования и программирования, без которых решение глобальных проблем будет весьма затруднено.

3. Необходимым становится создание международных механизмов решения проблем в области регулирования обменов продуктами человеческой деятельности, соответствующих возросшим человеческим потребностям. Такие механизмы обмена результатами хозяйственной деятельности человека должны быть ориентированы, прежде всего, на сохранение самой среды жизнедеятельности человека. Экология среды обитания и экология самого человека в современных условиях выступают на первый план в общей сумме глобальных проблем. Это объясняется не только тем, что рост масштабов производства и рост населения на планете сделали актуальными вопросы сохранения среды обитания человека. Бесспорно, что увеличение потребностей в продовольствии, топливе и сырье определяется ростом населения и уровнем реальных доходов на душу населения. Однако следует осознать то, что если рост таких потребностей безграничен и происходит стихийно, продолжается бесконечно, то он рано или поздно придет в конфликт с ограниченными возможностями производства продовольствия, с ограниченными ресурсами сырья, энергии в рамках земной экосистемы.

Рано или поздно человечество окажется перед выбором: либо осваивать принципиально новую экономическую культуру, либо продолжать разорение собственной среды обитания и ставить под угрозу сам факт существования человечества на планете. Следовательно, главными факторами правильной постановки и успешного решения важнейших глобальных проблем выживания самого человека в современном мире являются формирование новой экономической культуры, создание нового типа экономического человека (*homo ecomomics*), т. е. личности хозяйствующего субъекта.

Все эти вопросы давно волнуют мировую общественность, ученых и политиков. Своеобразным ответом на эти вопросы стало создание в 1968 г. международной ассоциации ученых – Римского клуба. Весной этого года видный итальянский экономист, бизнесмен и общественный деятель А. Печчеи разослал приглашения тридцати крупнейшим ученым мира и представителям бизнеса для участия в обсуждении глобальных проблем. Эта историческая встреча состоялась в Риме, в составе 100 человек. Со временем Римский клуб превратился в крупнейшую неправительственную ассоциацию, объединившую ученых всего мира. Римский клуб ставит перед собой следующие цели: во-первых, составить комплексное, целостное научное представление о современном мире; во-вторых, выявить тенденции мирового развития, альтернативные возможности решения разнообразных

проблем; в-третьих, наметить программу конкретных действий в области решения наиболее актуальных глобальных проблем современности.

О деятельности Римского клуба красноречиво говорит сама проблематика ежегодных докладов, обсуждаемых его участниками. Первый доклад «Пределы роста» был подготовлен известным экономистом и социологом Дж. Форрестером. Основная идея доклада нашла затем свою конкретизацию в одноименной книге Д. Медоуза. Доклад был посвящен анализу экономической динамики глобальных проблем. «Пределы роста» вызвали бурную дискуссию среди ученых, так как эксперимент с разработкой и апробированием компьютерной модели мирового развития «МИР-3», предпринятый учеными Массачусетского технологического института (США), выявил перспективу глобальной катастрофы. За рубежом и в нашей стране началась волна обвинений участников Римского клуба в футурологии, неоправданном пессимизме, паникерстве, даже мальтузианстве. Однако постановка проблемы была своевременна и правомерна: экстенсивное, безудержно расточительное отношение к ресурсам неизбежно ведет экономику к тупику, а человечество – к катастрофе. Это подтверждает и разразившийся в 2008 г. и продолжающийся до сих пор первый в истории глобальный финансово-экономический кризис, мега-экологический кризис, пандемия Covid-19 и другие негативные последствия бесхозяйственной «хозяйственной» деятельности людей.

Второй доклад был заслушан в октябре 1974 г. на сессии Римского клуба в Западном Берлине. Его название говорит само за себя: «Стратегия выживания». Авторами этого доклада стали видные экономисты из США и Германии Э. Пестель и М. Месарович, которые пришли к выводу о том, что при сохранении существовавших тогда тенденций экономического развития в ближайшей перспективе становится неизбежной целая серия региональных экономических и иных катастроф. Для избежания этих катаклизмов необходимо перейти к модели «органического экономического роста», которая предполагает рациональное использование ресурсов, гуманизированный тип экономики, социальную ориентацию экономической политики и дифференцированное развитие различных частей мирового хозяйства с целью выравнивания условий существования различных стран. Методология построения компьютерных моделей мировой системы была использована в Египте, Австрии, Венесуэле, Финляндии, Индии и других странах.

Третий доклад «Пересмотр международного порядка» был подготовлен в 1975 г. голландским экономистом Я. Тинбергеном. В нем содержался анализ острых контрастов и противоречий между богатыми и бедными

странами, анализ международной задолженности, технологической отсталости, монокультурного развития, усиления экономического неравенства, проблем голода и нищеты. Автор высказал идею о необходимости создания мирового «нового экономического порядка», который фактически означал бы появление нового типа производства «быстро реагирующего» типа производства и более гуманного общественного мироустройства. Основой такого устройства могли бы стать участие промышленно развитых стран в решении проблем слаборазвитых стран, перераспределение мировых доходов в пользу отстающих государств, расширение сфер гуманитарной помощи. Однако, как показала последующая история, из этого мало что вышло. Глобальная недобросовестная конкуренция не позволили реализовать этот проект.

Четвертый доклад «За пределами века расточительства» был подготовлен в 1976 г. лауреатом Нобелевской премии физиком Д. Табором (Великобритания). Этот доклад характеризовался усиленным вниманием к практическим проблемам интенсификации экономического развития, анализом реальных запасов природных ресурсов, состояния технологии и экосистемы планеты. На основе этого доклада стал распространяться так называемый тип «бережливого производства», смысл которого состоял в экономно потреблении ресурсов планеты и использовании высоких технологий.

Пятый доклад «Цели для человечества» (1977) был написан под руководством американского философа Э. Ласло и посвящен, главным образом, совершенствованию координации национальных и международных задач в социальном и экономическом развитии.

Шестой доклад «Энергия: обратный счет» (1978) был подготовлен французским исследователем профессором Т. Монбриалем и отражал реальную ситуацию энергетического кризиса, в которой в то время оказались многие промышленно развитые страны. Стало очевидно, что не только развивающиеся страны зависят от промышленных держав, но и последние весьма зависимы от состояния экономик развивающихся стран. Относительный спад в производстве и добыче энергоресурсов в силу технологической отсталости и финансовых затруднений в странах «третьего мира» остро сказался на экономике стран-лидеров. Свидетельством этого стала растущая зависимость развитых (европейских) стран от внешних источников сырья. Так, до сих пор между США и РФ ведется острая борьба по вопросу окончания строительства «Северного потока – 2», который должен обеспечить Европу российским природным газом, намного более дешевым, чем американский сланцевый газ.

Седьмой доклад «Нет пределов обучению» (1979) был написан под руководством профессора Гарвардской высшей школы (США) Дж. Боткина и ка-

сался проблемы совершенствования и гуманизации образования. В докладе обращалось внимание на то, что повышение уровня и совершенствование качества образования, его гуманитаризация и гуманизация являются решающим фактором в переходе к новому качеству экономического роста. Идеи этого доклада были сформулированы под влиянием техносферы, очередной научно-технической революции, которые постепенно выдвигали новые требования к качеству и уровню образования.

В 80-е гг. были опубликованы восьмой, девятый, десятый доклады Римского клуба, свидетельствовавшие о дальнейшей эволюции этой международной организации в сторону исследования гуманитарных проблем. Характерным штрихом во взглядах представителей Римского клуба является отказ от футурологического подхода и пессимизма и переход к умеренному оптимизму, более конструктивному отношению к экономическим проблемам. Например, Д. Медоуз предлагал рекомендации по стабилизации численности населения на планете и различные решения сложных демографических проблем: выравнивание темпов прироста населения в различных регионах страны, снижение численности естественного прироста при одновременном увеличении продолжительности жизни и т. д.

К сожалению, эти рекомендации так и остались на бумаге, не стали основой управленческой экономики. Сегодня наблюдается неконтролируемый рост населения планеты. При этом ряд стран, в том числе и РФ, демонстрируют отрицательные темпы динамики народонаселения.

В своей знаменитой работе «Пределы роста» Д. Медоуз пытался предсказать качественную и количественную причины загрязнения окружающей среды (промышленное производство и повышение уровня благосостояния людей). Даже такой ортодоксальный пессимист-футуролог, как американский социолог и экономист Э. Тоффлер, автор книг «Крах будущего», «Мегатренды», «Третья волна» в 80-е и начале 90-х гг. постепенно отошел от априорно-пессимистического прогнозирования и предложил ряд рекомендаций по решению проблем утилизации отходов, создания экологически чистых производств, оптимального размещения промышленных предприятий и др.

В основе современных рекомендаций участников Римского клуба заложена концепция антропологического гуманизма, являющаяся частью более общей философской концепции человека. Как бы ни относились разные исследователи к этой концепции, обращает на себя внимание определенная схожесть, даже тождественность выводов представителей Римского клуба с оценками и выводами других школ и направлений в гуманитарном знании.

Так, А. Печчеи в 80-е гг. XX в. сформулировал идею о том, что в основе поиска совершенной модели управления мировым развитием, в том числе и экономическим, лежит все-таки управление человеком самим собой, самоуправление, осознанное и осмысленное саморегулирование. А. Печчеи исходил при этом из того, что хотя человек и несовершенен, но он вполне ощущает свою ответственность перед будущим поколением, перед своими ближними. Более того, управление самим собой как осмысленное ведение хозяйства, саморегулирование и координация разных интересов разных групп населения и стран снимает такие психологические и организационные препятствия в процессе создания нового мирового порядка, как сопротивление, игнорирование, враждебное отношение к навязываемым рецептам.

Философско-антропологическое обоснование в сфере постановки и решения многих глобальных проблем прослеживается и в одном из последних докладов Римского клуба, подготовленном Б. Гаврилишиным. Весьма интересно само название доклада: «Маршруты, ведущие в будущее». Автор исходил из того, что всякое общественное устройство включает в себя такие компоненты, как система ценностей, в том числе и национальных, а также экономическая организация, т. е. конкретные способы обеспечения условий жизнедеятельности.

Экономика рассматривается участниками Римского клуба не как техническое средство выживания человека и человечества, а как особый образ жизни, как саморазвитие и самовоспитание человека. И действительно, трудно отрицать, что труд лежит в основе нравственного совершенствования человека, а экономическая жизнь людей основывается, прежде всего, на их собственном труде.

Лозунгом современных разработок представителей Римского клуба в области глобальных проблем стало заявление А. Печчеи о том, что человек стоит перед дилеммой: либо он должен измениться как отдельная личность и как частица общества, либо ему суждено исчезнуть с лица Земли.

Помимо Римского клуба проблемами долгосрочного прогнозирования и изучения возможностей глобального управления мировой экономикой занимаются и другие ученые, общественные деятели. Одним из весьма интересных направлений в современном научном знании о будущем, о перспективах развития цивилизации является футурология – наука о закономерностях будущего, основывающаяся не на предположениях или гаданиях, а на компьютерных расчетах, статистических данных и т. д.

В арсенале футурологов есть теория систем, теория катастроф, кибернетика, структурализм, синергетика, асфатроника, синектика и т. д.

Используя методы экстраполяции динамических рядов, линейного программирования, рассчитывая долгосрочные тренды – средневзвешенные тенденции экономического развития, изучая экономические законы перемены труда, экономии времени и многое другое, футурологи постепенно отошли от мрачных пророчеств конца мира и мировой термоядерной катастрофы и высказали в последние десятилетия достаточно оптимистические прогнозы.

В числе наиболее видных современных футурологов – авторы вышедшей в США книги «Мегатенденции. 2000» американские социологи и экономисты Д. Нэсбит и П. Абурден. Они полагают, что с конца XX в. в мире началась новая парадигма в научно-техническом прогрессе, результатом которой станут овладение человеком термоядерным синтезом, изобретение принципиально новых источников энергии и технологий, дальнейшее развитие в областях биогенной инженерии, медицины и т.д.

Одновременно произойдут серьезные политические и социальные изменения, крупные политические реформы, изменения культурного порядка. Глобальный экономический, научный, культурный, политический бум увязывается американскими футурологами с повышением солнечной активности. Согласно теориям А. П. Чижевского и В. Н. Вернадского, солнечная активность оказывает особое влияние на человеческую деятельность. Кроме того, этот бум будет связан также и с развитием самой ноосферы, мирового разума, планетарного мышления человечества.

Оказалось, что предсказанный футурологами бум принес человечеству не только благо, но и вред. Распался Советский Союз, возросло число военных конфликтов в мире, началась новая гонка вооружений и т.д.

С другой стороны, свободное хождение валюты, открытые границы, совместное предпринимательство, активизация международных экономических связей, ликвидация таможенных барьеров между различными странами – эти и многие другие экономические тенденции наложили свой отпечаток на все мировое хозяйство и процесс международной экономической интеграции. Прежде всего, это относится к деятельности такой крупнейшей международной организации, как ООН, ее комитетов и комиссий. Среди них:

ВМО – Всемирная метеорологическая организация (ООН);

ВОЗ – Всемирная организация здравоохранения (ООН);

ИКАО – Организация международной гражданской авиации (ООН);

ИМО – Международная морская организация (ООН);

Комитет по использованию космического пространства в мирных целях;

Комитет по исследованию космического пространства;

Комитет по природным ресурсам (ООН);

МАГАТЭ – Международное агентство по атомной энергии (ООН);
МАР – Международная ассоциация развития (ООН);
МАФ – Международная федерация по астронавтике,
Международный суд (ООН);
ЮНЕП – Программа ООН по окружающей среде;
ЮНЕСКО – Организация ООН по вопросам образования, науки, культуры;
ЮНИДО – Организация ООН по промышленному развитию;
ЮНИСЕФ – Детский фонд ООН.

Кроме названных международных организаций, осуществляющих свою деятельность под эгидой ООН или в тесном контакте с нею в области решения глобальных проблем современности, существуют и некоторые международные организации, которые решают вполне определенные задачи и занимаются хозяйственными функциями. Среди них:

МОТ – Международная организация труда (ООН);
МФСР – Международный фонд сельскохозяйственного развития;
МЭА – Международное энергетическое агентство;
ЭКА – Экономическая комиссия для Африки (ООН);
ЭКЗА – Экономическая комиссия для Западной Азии (ООН);
ЭКЛА – Экономическая комиссия для Латинской Америки (ООН);
ЭСКАТО – Экономическая комиссия для Азии и Тихого океана (ООН).

Наряду с уже названными международными экономическими структурами (МВФ, МБРР, ОПЕК и др.), эти организации должны помогать странам со слабо развитой экономикой. В частности, преодолевать социальные и экономические трудности. В большинстве этих организаций участвует и Российская Федерация.

Интернационализация управления мировой экономики не может не сказаться на постановке и решении многих глобальных проблем и внутри нашей страны, на уровне ее национальной экономики. Распад СССР и возникновение на его территории СНГ объективно изменили характер и механизм решения таких проблем, как предотвращение стихийных бедствий, освоение космического пространства, конверсия, продовольственное и энергетическое снабжение. Достаточно сказать, что с распадом единого Союза большинство новых государств, бывших республик СССР, оказались либо вообще не обеспеченными энергоресурсами, либо обеспеченными ими лишь в незначительной степени по отношению к потребностям своих экономик. Возросла экономическая зависимость этих республик от РФ, что сделало возможным и даже необходимым формирование в рамках СНГ единого экономического союза с общей системой энергоснабжения и общим экономическим пространством. В будущем та-

кая экономическая зависимость будет еще более усиливаться, что найдет свое отражение в дальнейшей экономической интеграции, кооперации.

Курс на автаркию и самоизоляцию, который пропагандируется некоторыми национал-шовинистическими кругами, не имеет будущего. В исторической перспективе стало неизбежно формирование нового евразийского сообщества ЕврАзЭС – международной организации экономического сотрудничества. Эта организация наделена функциями, связанными с формированием общих внешних таможенных границ входящих в нее стран (Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан и Узбекистан), выработкой единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен и другими составляющими функционирования общего рынка.

Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества был подписан 10 октября 2000 года в столице Казахстана Астане. В 2003 году Евразийское экономическое сообщество получило статус наблюдателя в генеральной Ассамблее ООН. ЕврАзЭС создано для эффективного продвижения процесса формирования государствами-участниками Таможенного союза Единого экономического пространства, координации их подходов при интеграции в мировую экономику и международную торговую систему.

Один из главных векторов деятельности организации – обеспечение динамичного развития стран Сообщества путем согласования социально-экономических преобразований при эффективном использовании их экономических потенциалов в интересах повышения уровня жизни народов.

На основании официальных данных статистических служб, министерств и ведомств стран ЕврАзЭС готовит информацию о социально-экономическом положении государств-членов ЕврАзЭС, проводит пофакторный анализ взаимной торговли товарами, услугами и инвестиционной деятельности государств-членов ЕврАзЭС.

Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС утвержден порядок согласования основных макроэкономических показателей развития экономик государств – членов Евразийского экономического сообщества. Этот порядок направлен на сближение уровней экономического развития государств-членов ЕврАзЭС. В соответствии с указанным Порядком страны представляют в Секретариат Интеграционного Комитета ЕврАзЭС информацию о макроэкономических показателях.

Специалисты статистических служб стран входят в рабочие группы при Совете по социальной политике при Интеграционном Комитете ЕврАзЭС, по разработке проектов документов, необходимых для формирования правовой базы таможенного союза, участвуют в качестве экспертов в совещаниях, проводимых Секретариатом Интеграционного Комитета ЕврАзЭС.

Более ранним отражением геополитических центростремительных сил в мире является создание в 1992 г. на основе Общего европейского рынка (ЕЭС) «Единой Европы» (Евросоюз) с прозрачными границами, свободной от таможенных барьеров, визового режима, многих других свидетельств государственной суверенности. Сегодня в него входит 27 стран.

С помощью стандартизированной системы законов, действующих во всех странах союза, был создан общий рынок, гарантирующий свободное передвижение (движение) людей, товаров, капитала и услуг, включая отмену паспортного контроля в пределах Шенгенской зоны, в которую входят как страны-члены, так и другие европейские государства. Союз принимает законодательные акты (директивы, законы и постановления) в сфере правосудия и внутренних дел, а также вырабатывает общую политику в области торговли, сельского хозяйства, рыболовства и регионального развития.

В 1988 г. были заключены соглашения о создании единого экономического пространства на североамериканском субконтиненте. Этому предшествовал ряд конкретных шагов. Первым шагом стал «план Эббота», принятый в 1947 году, целью которого являлось стимулирование инвестиций США в ведущие отрасли канадской экономики. В 1959 году США и Канада заключили соглашение о совместном военном производстве, которое способствовало внедрению американских стандартов в канадское производство военной техники.

Следующим шагом стало заключение в 1965 году соглашения о либерализации торговли продукцией автомобилестроения, которое способствовало интеграции многих других отраслей. Идея торгово-политического объединения США, Канады и Мексики стала претворяться в жизнь в 1970-е годы. Сначала речь шла об оформлении энергетического союза. Подобная идея была поддержана в 1980-е президентами Р. Рейганом и Дж. Бушем.

В сентябре 1988 года после нелёгких трёхлетних переговоров было подписано Канадско-американское соглашение о свободной торговле (CUSFTA), согласно которому в течение десяти лет США и Канада должны были сформировать зону свободной торговли.

В свете происходивших в 1980-е годы интеграционных процессов в Европе и Азии значение вопроса о создании НАФТА возросло, так как стало понятно, что ответом на объединение Европы должно стать объединение Америки и, как её части, – Северной Америки. Однако с самого начала Мексика, Канада и США рассматривали роль и потенциал НАФТА с различных позиций. В перспективе возможно формирование более однородного и политического пространства без границ и таможенных барьеров между США,

Мексикой и Канадой, создание на этой огромной территории своеобразного политико-экономического содружества.

Как бы мы ни относились ко всем этим изменениям и тенденциям макроэкономического развития, следует помнить, что объединение усилий разных стран в области решения различных глобальных проблем – процесс вполне объективный и необходимый. В одиночку ни одна страна в мире, какой бы мощной и экономически развитой она ни была, не в состоянии сегодня полностью финансировать и решать разнообразные глобальные проблемы. Принцип конвергенционного сочетания относительных и абсолютных экономических преимуществ различных стран в сфере разработки комплекса мер по решению глобальных проблем является сегодня ключевым. И роль системного управления экономикой в разработке вопросов прогнозирования, программирования, организации и мониторинга в области глобальных проблем остается одной из наиболее важных задач.

Для успешного решения данной задачи в XX века были созданы новые международные управленческие структуры. Среди них особо необходимо отметить БРИКС и ШОС.

Термин «БРИК» появился в 2001 году в докладе транснациональной финансовой корпорации «Голдман Сакс» под названием «Мечтая вместе с БРИК: путь до 2050 года». Автор термина – экономист Джим О Нил.

Аббревиатура БРИК складывалась из первых букв в названии таких стран, как Бразилия, Россия, Индия и Китай. Встречи участников БРИК начали проводиться в 2006 году. А в 2010 году к группе присоединилась ЮАР, после чего объединение получило название «БРИКС» и стало одним из самых значительных геополитических мероприятий в начале нового века.

Подобных объединений в современном мире не так много (ШОС, АСЕАН, и т. п.). Процесс их создания и роль в современном мире также изучены сравнительно слабо. В условиях глобализации мировой экономики и нарастания региональных противоречий роль подобных организаций состоит, в первую очередь, с их сглаживании и гармонизации экономических связей между различными государствами.

Что объединяет такие, казалось бы, разные страны, как участницы БРИКС?

Прежде всего, их параметры – территориальные, демографические, природные. Страны БРИКС занимают свыше четверти всей территории (суши) планеты – 25,9%.

Кроме того, демографический фактор: на территории этих стран проживает 40% населения Земли, здесь самый высокий коэффициент прироста населения и плотности заселения территорий.

Наконец, страны БРИКС – это наиболее крупные в экономическом плане «игроки» в своих регионах, а ряд из них (РФ, КНР) – мировые державы.

В настоящее время БРИКС имеет следующие концептуальные характеристики.

Во-первых, БРИКС пытаются создать новую экономическую систему, рынок финансирования и сбыта, который будет равен для всех стран мира.

Во-вторых, БРИКС выступает за объединение и сотрудничество стран при соблюдении их суверенитета, и в этом есть смысл возникновения БРИКС как союза реформаторов.

В-третьих, международная экономика, по их мнению, должна базироваться на поливалютной системе.

На данный момент БРИКС – это диалоговый формат. Такая форма имеет определённые преимущества, то есть страны имеют свободу действий и одновременно с этим могут сотрудничать в случае заинтересованности. БРИКС объединяет в себе совершенно разные в плане религии, истории, культуры и этнических характеристик страны и из этого следует, что БРИКС – это уникальная модель политического мира.

В отношениях между собой, как и с другими государствами мира, страны БРИКС руководствуются принципом свободы выбора – социального, политического, экономического, идеологического. В современном противоречивом и взаимосвязанном мире необходимо всегда подчеркивать универсальный и обязательный характер принципа свободы выбора, ибо его непризнание чревато тяжелейшими последствиями для всеобщего мира.

Свобода выбора предполагает многовариантность социального развития, общественного прогресса. Многоликость мира, утверждающаяся в результате осуществления свободы выбора, несовместима с попытками навязывать свой образ жизни, «свою» демократию и с другими формами иностранного вмешательства. Народы и государства полностью суверенны в определении собственной судьбы.

БРИКС – необходимый и закономерный этап на пути к многополярной системе мироустройства.

Первая встреча в рамках БРИК прошла 16 июня 2009 года в Екатеринбурге. В числе других решений было принято совместное заявление стран БРИК по глобальной продовольственной безопасности. Были приняты решения в области преодоления ценовой дискриминации агропроизводителей, организации равноправной международной торговли сельскохозяйственными товарами.

15 апреля 2010 года в столице Бразилии городе Бразилиа состоялся второй саммит БРИК.

На встрече было принято Совместное заявление. Особенностью второго саммита БРИК стало подписание госбанками четырех стран меморандума о сотрудничестве в области финансовой (межбанковской) деятельности.

14 апреля 2011 года в Китае, в г. Санья на острове Хайнань (КНР) состоялся третий саммит государств – членов БРИК. В этой встрече впервые приняла участие Южная Африка (Южно-Африканская Республика), которая затем вошла в БРИКС на равноправной основе с другими участниками.

28–29 марта 2012 г. в столице Индии Нью-Дели состоялась четвертая встреча лидеров БРИКС и была принята Делийская декларация, общей темой которой стало развитие партнерских отношений между странами, как в самой организации, так и с другими государствами.

26–27 марта 2013 г. в Дурбане (ЮАР) прошел пятый саммит. Лидеры БРИКС вновь подтвердили свое стремление решать переговорным путем спорные вопросы в других районах земного шара.

Необходимо подчеркнуть, что БРИКС открыт для новых участников. В его уставных документах нет ограничений на вхождение в структуру организации новых государств. Отсюда следует, что состав БРИКС, по всей видимости, будет меняться.

Авторитет БРИКС постоянно растет. Причинами этого роста являются как успехи в социально-экономическом развитии стран-участниц БРИКС, так и взвешенная политика неприсоединения (к другим агрессивным блокам), позиция нейтралитета в вопросах внутривнутриполитического характера, взвешенная этнополитическая практика. Почти треть всех наций и народов мира проживает в странах БРИКС.

В современном глобальном мире неуклонно возрастает роль новых межрегиональных и международных организаций, таких как ШОС (Шанхайская Организация Сотрудничества), СНГ (Содружество Независимых государств), ЕврАзЭС (Организация Евразийского Экономического Сотрудничества) и т. д. Одной из таких организаций является БРИКС, в которую входят Бразилия, Россия, Индия, Китайская Народная Республика и Южно-Африканская республика.

Данная организация создана для развития международного сотрудничества не только в сфере политики, но и в сфере экономики и культуры. Многосторонний формат сотрудничества указанных стран в рамках данной организации позволяет более успешно отстаивать национальные интересы, а также решать глобальные проблемы (сохранение мира на планете, экологическая проблема, борьба с нищетой и т. д.) в целом.

Перспективы развития БРИКС в ближайшем будущем представляются достаточно весомыми. Страны БРИКС быстрее других стран и с наимень-

шими потерями вышли из мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг.

Экономический разрыв между странами БРИКС и семью наиболее развитыми странами (США, Японией, Германией, Францией, Англией, Италией и Канадой) быстро сокращается. Доля семерки в мировом ВВП уменьшилась с 48% в 2001 г. до 38% в 2011 г., в то время, как доля БРИКС увеличилась за этот период с 18 до 27%.

Оценивая современный этап развития БРИКС, можно отметить три основные особенности:

1. С присоединением к БРИК Южной Африки (ЮАР), теперь уже БРИКС утвердился на трех континентах земного шара: Евразии, Южной Америки, Африки. Союз открыт для всех демократических государств.
2. В соответствии с решениями V Саммита в Дурбане БРИКС становится полноформатным механизмом, который занимается не только экономическими, но и политическими, экологическими, социальными проблемами.
3. Финансовое обеспечение мероприятий БРИКС. Руководители БРИКС пришли к единому мнению о переходе (в перспективе) в своих отношениях на национальные валюты и о создании Банка развития по модели Всемирного Банка.

При всей нечеткости организационной структуры этой организации, влияние этой международной организации обусловлено экономическим потенциалом его членов. Развитие экономики стран БРИКС ведет к постоянному росту спроса на энергию. На мировых энергетических рынках страны БРИКС играют главную роль в поставках и потреблении энергоносителей и оказывают огромное влияние на основные показатели спроса и предложения. Сегодня БРИКС играет очень важную роль в системе международной энергетической безопасности.

Экономический подъем стран БРИКС тесно связан с всемирной энергетической политикой и оптимальным разделением труда. Россия и Бразилия – ключевые поставщики энергетики, в то время как Китай и Индия – ее непревзойденные потребители. Россия занимает ключевое место на мировом энергетическом рынке. В нефтяном секторе Россия является самой масштабной нефтедобывающей и экспортирующей страной, не являющейся членом ОПЕК (Организации стран-экспортеров нефти). На всемирной арене цены и торговля российской нефтью и газом приобретают все большее значение.

Кроме того, важной ролью БРИКС является и обеспечение глобальных транснациональных транспортных коммуникаций (Северный морской путь, Великий шелковый путь и т.д.). Развитие международной инфраструктуры позволяет более оперативно обмениваться товарами и услугами. На повестке дня стоит задача создания собственной финансовой расчетной международной системы (аналогичной системе «Свифт»), а также – собственной международной валюты (как альтернативы американскому доллару). Эти проблемы обусловлены нарастанием рисков в разных сферах мирового хозяйства. В частности, в финансовой сфере, где уже обращаются самые разные криптовалюты (ауэ, биткоины др.), представляющие угрозу национальным и международным денежным системам (подрыв финансовой монополии центральных банков и т.д.).

Другой важный вектор развития влияния стран БРИКС на мировую экономику – это обеспечение экологической безопасности в мире. В странах БРИКС сосредоточено до 80% всех лесов на планете, почти 60% запасов пресной воды и т.д.

Главная цель организации БРИКС – экономическое сотрудничество стран-участниц. Для достижения этого предстоит повысить роль созданного Нового банка развития БРИКС, благодаря чему страны-участницы планируют реализовать инвестиционные многочисленные перспективные проекты. Банк развития БРИКС должен стать основным инструментом для решения данной задачи.

Новый банк развития будет участвовать в финансировании таких проектов в сфере транспорта и связи, которые осуществляют поддержку роста национальных экономик стран-членов организации и развивающихся стран, а также примет участие в реализации проектов, связанных с развитием международной торговли, будет финансировать проекты, направленные на защиту окружающей среды.

Политика Банка развития будет направлена непосредственно на выполнение стратегических задач, решение которых будет определять технологический прорывов и способствовать ускорению развития экономики стран БРИКС.

Важную роль в развитии практики управления в международной сфере играет ШОС – Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) – международная организация, созданная в июне 2001 г., когда главами Казахстана, Китая, Киргизии, России, Таджикистана и Узбекистана была подписана соответствующая Декларация. Организация сформировалась на основе действующего до этого политического объединения «Шанхайской пятёрки»: Казахстана, Китая, Киргизии, России и Таджикистана. Основными целями

были определены: укрепление доверия между его участниками в военной области, обеспечение мира, безопасности и стабильности в регионе, борьба с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом.

Сотрудничество по различным направлениям регулируется встречами министров и/или руководителей соответствующих ведомств (в том числе министров, отвечающих за внешнеэкономическую и внешнеторговую деятельность, транспорта, сельского хозяйства, финансов, образования, культуры, обороны и пр.).

Последнее Совещание министров государств-членов ШОС, отвечающих за внешнеэкономическую и внешнеторговую деятельность (Совещание министров экономики и торговли), состоялось 26 сентября 2019 года в г. Ташкенте (Узбекистан).

По итогам Совещания внесены на дальнейшее рассмотрение заседания СГП ШОС проекты Программы многостороннего торгово-экономического сотрудничества, Регламента Консорциума экономических аналитических центров, Отчета Секретариата ШОС о ходе реализации действующей программы.

Одобрен также проект Концепции по сотрудничеству государств-членов ШОС в области развития удаленных территорий в цифровую эпоху. В ходе Совещания были обсуждены перспективы торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества в регионе ШОС, деятельность специальных рабочих групп при Совещании.

Основные направления сотрудничества по линии Совещания министров экономики и торговли

- содействие созданию благоприятных условий для торговли товарами и услугами
- цифровая экономика
- инновации
- содействие развитию технопарков и стартапов
- поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства
- развитие удаленных и сельских территорий
- межрегиональное сотрудничество
- поддержка участия женщин в экономике

В настоящее время продолжается процесс развития международных структур управления современной экономикой, что соответствует задачам мирного существования и совершенствования международной экономической интеграции.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте определение понятию «глобализм».
2. Назовите основные причины и проявления кризиса современного глобализма.
3. Объясните, в чем состоит необходимость повышения эффективности управления глобальной экономикой.
4. Перечислите основные международные институты управления современной мировой экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барабанов О. Н. Проблемы глобального управления: выбор аналитической парадигмы // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2009. № 2 (24). С. 5–13.
2. Барабанов О. Н., Голицын В. А., Терещенко В. В. Глобальное управление. М.: МГИМО, 2006. 256 с.
3. Гринин Л. Е. Глобализация и суверенитет // Универсальная и глобальная история (эволюция Вселенной, Земли, жизни и общества) / Под ред. Л. Е. Гринина, И. В. Ильина, А. В. Коротаева. Волгоград: Учитель, 2012. С. 516–542. URL: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/135051086>.
4. Колодко Г. В. Куда идёт мир: политическая экономия будущего. М.: Магистр, 2014. 528 с.
5. Кувалдин В. Б. Глобализация, национальное государство и новый миропорядок // Полития. 2002. № 2. С. 37–51.
6. Кувалдин В. Б. Глобальный мир. Политика. Экономика. Социальные отношения. М.: Весь мир, 2017. 400 с.
7. Олейнов А. Г. Внешнеэкономическая политика стран мира: теория и методология анализа // Мировое и национальное хозяйство. 2016. № 4. URL: <http://www.mirec.ru/upload/ckeditor/files/mirec-2016-4-oleinov.pdf>.
8. Олейнов А. Г. Международная политэкономия: предмет и метод // Мировая экономика и международные отношения. 2017. № 61 (2). С. 55–65.
9. Политика институциональных преобразований: от теории к практике
10. Фельдман Д. М. Современное государство в системе мировой политики // Мир и политика. 2011. № 1 (52). С. 38–46.

Глава 3

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

.....

Важнейшей проблемой организации общества является координация хозяйственной деятельности людей с тем, чтобы они производили материальные блага и оказывали друг другу необходимые услуги. Наилучшей социальной организацией является та, которая максимально обеспечивает потребности членов общества. Субъектом его организации является государство, а объектом – народ.

В рыночной экономике объектом хозяйственной деятельности является потребитель. Задача государства на каждом этапе развития общества состоит в том, чтобы оказывать воздействие на рынок в тех случаях и в той мере, когда и насколько он неполно и недостаточно соответствует общим интересам. Такой подход впервые сформулировал английский экономист Адам Смит (1723–1790) в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). В то время он считал, что «невидимая рука» Божественного провидения в лице государства (вся власть – от Бога) позволяет обеспечить рыночную самонастройку. Что касается государства, то оно должно выполнять лишь роль «ночного сторожа», поддерживающего и сохраняющего самые общие основы общества. Или третейского судьи, разрешающего возникающие конфликты. А. Смит считал, что согласно принципу естественной свободы, свойственной рыночной экономике, государство должно выполнять лишь три функции:

- во-первых, ограждать общество от насилий и вторжения других независимых сообществ;
- во-вторых, ограждать каждого гражданина (подданного) от несправедливости и угнетения со стороны других членов общества, и осуществлять правосудие;
- в-третьих, создавать и поддерживать определенные общественные учреждения в интересах всего общества.

Главную обязанность государства он иллюстрирует так: когда вооруженный грабитель обращается к кому-либо со словами «кошелек или жизнь»,

он представляет тому человеку своего рода выбор. Но нельзя сказать, что выбор этот свободный или последующий обмен является добровольным. К сожалению. Последующее развитие привело к тому что часто само государство оказывалось тем самым вооруженным грабителем, который обирал свой народ с помощью налогов, поборов и конфискаций имущества.

Еще одна теория, касающаяся роли государства в экономике, была предложена французским экономистом Жаном-Батистом Сэем (1776–1832). Теория реализации Ж. Б. Сэя (1776–1832) основывалась на невозможности перепроизводства и переполнения (затоваривания) рынка. Он игнорировал сложность реализации при посредничестве денег, которые не обязательно сразу обмениваются на новые товары.

Кроме того, цели производителей и потребителей не совпадают во времени и по интересам. Рабочий производит товар, но как покупатель он имеет отношение только к тем товарам, которые входят в его индивидуальное потребление. Предприниматель же приобретает прежде всего средства производства.

Тем самым Ж. Б. Сэй просто выдвал желаемое за действительное. Промышленные кризисы перепроизводства в XIX и XX веках, а также первый в истории глобальный финансово-экономический кризис, начавшийся в 2008 г. и длящийся до сих пор, убедительно показали наивные рассуждения французского экономиста о саморегулировании рыночной экономики. Но даже Ж. Б. Сэй отводил государству важную роль в функционировании хозяйства: государство должно было проводить эффективную денежно-кредитную политику, выпускать деньги в каналы обращения и изымать их оттуда, чтобы не было инфляции.

Развитие крупного машинного производства способствовало росту его общественного характера, развитию и усложнению экономических связей. Одновременно шел процесс монополизации, а, следовательно, и модификации рыночных отношений: на смену совершенной конкуренции приходит ограниченная несовершенная конкуренция. Возникает объективная потребность решения ряда конкретных регулирующих функций со стороны государства. Кроме того, рынок, ориентированный на частный интерес, не может решать всех вопросов общества.

Так, наиболее выгодным может оказаться производство наркотиков, табака, оружия и других специфических товаров и услуг. Это причиняет урон обществу с социальной, моральной и медицинской точек зрения.

Наибольшая экономическая активность государства проявляется во время войны, когда становится необходимой мобилизация ресурсов, произ-

водств («пушки вместо масла»). Роль государства существенно усиливалась во время первой и второй мировых войн.

Великая депрессия 1930-х гг. в очередной раз показала невозможность саморегулирования экономики. Понадобилось переосмыслить основы самой экономической политики государства. Это осуществил известный английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883–1946). Теория и практические рекомендации Дж. Кейнса в 1920–30-е гг. показали, что государству необходимо осуществлять активную бюджетную, кредитно-финансовую и социальную политику.

Послевоенный период (50–60-е гг. XX в.) характеризовался усилением роли государства экономической и социальной инфраструктуры, развитии ключевых отраслей промышленности, росте доли государственного сектора.

В 70-е гг. XX в. в развитых индустриальных странах разворачивается новый этап НТР. Для него характерен переход к наукоемким технологиям: информационным и ресурсосберегающим, биотехнологии. Появление гибких технологий, их быстрая смена способствуют диверсификации производства, индивидуализации труда и продукции. Происходит децентрализация производства, повышение роли и удельного веса малых и средних предприятий, усложнение структуры совокупной рабочей силы, усиление ее гибкости. Существенно изменяются взаимосвязи отдельных производств: на смену жестким вертикальным зависимостям приходят горизонтальные, партнерские связи.

Потребности членов общества возрастают, становятся более многообразными, увеличивается многообразие форм собственности, наблюдается относительно гибкое перемещение членов общества из одних социальных слоев в другие: независимые индивидуальные работники становятся собственниками предприятий, фирм.

В результате этих объективных процессов формируется смешанная экономика, где возрастает роль частных интересов, усложняются функции государства. В настоящее время развивается и становится все более распространенной теория и практика неоклассической школы. Ее наиболее ярким представителем является американский экономист Милтон Фридмен, который вновь попытался реанимировать принцип саморегулирования рыночной экономики. Но без государства все равно никак не обойтись. Проблема состоит в том, чтобы определить оптимальные границы вмешательства государства, при которых законы рынка могут полнее раскрываться и эффективно использоваться. Взаимодействие государства и рынка позволит создать общество, которое «охраняет и расширяет свободу власти

государства, и следит за тем, чтобы правительство всегда оставалось слугой народа и не превращалось в его хозяина» (М. Фридмен). Таким образом, общество получает экономическую базу для процветания нации.

Однако, если посмотреть на развитые индустриальные страны мира, то ни о каком государстве – слуге народа речи не может и быть. Не смотря на высокий уровень развития сферы услуг и активную социальную политику, в этих странах государство все-таки является хозяином в экономике. Оно устанавливает правовые нормы для субъектов хозяйственной практики и карает тех из них, которые эти правила не соблюдает. В свою очередь, правила далеко не всегда оказываются стимулом для хозяйственной деятельности. Политика ограничений и запретов получила в литературе название рестрикционной политики.

Наша страна с конца 90-х гг. XX в. перешла к рыночной экономике. Руководство страны в целом осознало, что сверху невозможно точно определить оптимальные объемы производства миллионов видов продукции, распределить их в соответствии с потребностями, определить цены, отражающие взаимосвязь спроса и предложения. Задававшийся ранее в условиях командно-административной системы управления планом объем продукции при фиксированной цене фактически не соответствовал спросу, так как цена не соответствовала реальным затратам, формировалась порой субъективно и давала информации об изменении спроса. Превышение спроса над предложением порождало дефицит, вслед за ним снижалось качество продукции, а экономика постепенно стагнировала.

Переход к рыночной экономике – сложный, длительный и противоречивый процесс. Необходимы существенные рыночные преобразования при активном содействии государства.

Рынок при всех его преимуществах не способен решать все проблемы, стоящие перед обществом. Государство обеспечивает общество товарами и услугами коллективного пользования, в потреблении которых участвуют все его члены. Это национальная оборона, охрана общественного порядка, государственное управление, единая энергетическая система, национальные сети коммуникаций и др.

Эти блага называются общественными товарами, часть из них имеет региональную структуру. Если национальная оборона распространяется на все население страны, то городской водопровод обслуживает жителей города и т. д. Такие общественные товары достаются всем потребителям поровну, и финансируются они из государственного или местного бюджета.

Другая функция государства – это ограждение граждан от так называемых внешних эффектов. Внешний эффект возникает в случаях, когда

производство или потребление товара оказывает воздействие на людей, не связанных с его куплей-продажей, и эти побочные эффекты не находят полного отражения в рыночных ценах. К ним относятся, прежде всего, меры по охране окружающей среды: создание охранных природных зон, которые не могут быть использованы для хозяйственных целей.

Рынок, создавая равенство возможностей (свободное предпринимательство, конкуренцию, условия получения согласия на сделку со стороны контрагента), не обеспечивает равенства результатов.

Конкуренция, обогащая одних, разоряет других. Отсюда задача государства – контролировать уровень доходов членов общества, обеспечивать их насущными благами путем перераспределения доходов, производя таким образом «эффект Робин Гуда».

Однако современное государство оказалось не в состоянии обеспечить стратегические прорывы в экономике на основе использования результатов НТП. Не состоялись такие прорывы и в науке, технологии, не произошли глубокие структурные преобразования производства. Российская экономика имеет ярко выраженную сырьевую ориентацию: экспорт ресурсов дает бюджету почти 80% от всех доходов.

В условиях макроэкономической нестабильности и высоких рисков рынок не дает должных эффектов при осуществлении крупных инвестиционных проектов с длительными сроками окупаемости, высокой степенью риска. Это относится к фундаментальной науке, вложениям в новейшие отрасли. Региональные проблемы, которые возникают под влиянием исторических, национальных, демографических и других нерыночных факторов, также требуют вмешательства государства.

Еще одна функция государства – стабилизация экономики, т. е. контроль за уровнем занятости и инфляции, порождаемых колебаниями экономической конъюнктуры и проявляющихся в ее циклическом развитии, а также стимулировании экономического роста.

Кроме того, государственные органы призваны обеспечивать правовую базу и общественную атмосферу, способствующую активному функционированию рыночной системы. Такая правовая база предполагает меры по предоставлению законного статуса частным предприятиям, определение прав частной собственности и гарантирование контрактов: регулирование отношений между предпринимательством, поставщиками ресурсов и потребителями. Правительство законодательным путем запрещает продажу фальсифицированных и некачественных товаров, требуя, чтобы пищевые товары и химические продукты были снабжены этикетками и соответствующей информацией.

Другое направление поддержки рыночных структур – это антитрестовское законодательство, направленное на защиту конкуренции против своеролия монополий на рынке.

Большую часть функций государство обеспечивает путем перераспределения доходов через налоги. В связи с этим рассмотрим издержки такого перераспределения.

Примером ограждения граждан от внешних эффектов является, например, ситуация с загрязнением водоема химическим предприятием. Государство законодательным путем запрещает или ограничивает загрязнение. Предприятие вынуждено затрачивать средства на оборудование по очистке воды, т. е. нести дополнительные издержки или издержки перелива.

Но на практике ситуация оказывается не такой простой. Современная антропогенная, экономическая и экологическая ситуация, сложившаяся в мире за последние два десятилетия, свидетельствует о неуклонно ухудшающемся качестве жизни людей. Ухудшение природно-климатических условий (мировое потепление, последствия антропогенного характера и др.), загрязнение (защелачивание, заболачивание и т. д.) почвы, деградация аква-источников (от рек и озер – до морей и океанов), выгорание лесов (от амазонских – до сибирской тайги), наконец, ухудшение качества атмосферы (снижение озонового слоя, повышение содержания CO_2 и массы других вредных веществ в воздухе, которым мы дышим) – все это реальность, с которой человечеству приходится жить. И все это – последствия его экономической деятельности.

Об этом мега-экологическом кризисе, являющимся результатом, в первую очередь, непродуманной промышленной политики, ориентированной на извлечение максимальной прибыли и игнорирующей качество жизни людей, можно судить по многочисленным фактам.

Это касается не только бедных стран, но и индустриально-развитых государств. Так, в акватории Черного моря (по данным спутников) обнаружено более 450 мусорных островов (средним размером 2–3 кв. км), которыми по существу не занимается ни одна из семи стран этого региона.

Реки Дон, Днепр, Днестр, Дунай, Прут, Южный Буг несут в море отходы промышленной деятельности предприятий России, Украины, Молдовы, Румынии и т. д. Но до сих пор нет соответствующей конвенции по Черному морю, которая регламентировала бы его состояние.

И так – во многих регионах планеты. Даже вокруг Канарских островов в Атлантическом океане плавают целые «айсберги» мусора, а берег Тенерифе, Санта-Круз и Лансероте (крупнейшие острова архипелага) в некоторых местах просто служит мемориалом бытовых отходов, принесенных океа-

ном. Но самый большой мусорный остров в несколько тысяч квадратных километров находится в северной акватории Тихого океана. На текущий момент, как свидетельствует Атлас экологического состояния Мирового океана, не загрязненными остаются лишь 4% его поверхности. Наиболее загрязненными являются Северное, Южно-Корейское, Восточно-Китайское, Карибское, Средиземное, Красное и Берингово моря, а также Мексиканский залив. Все это оказывает негативное влияние на экологическую и хозяйственную обстановку не только в прибрежных странах, но и в целом на планете.

Если говорить о российской ситуации, то и здесь можно назвать достаточное количество антропогенных и техногенных катастроф. Не ликвидированы до сих пор последствия известной экологической катастрофы, случившейся 12 июля 2020 г., связанной с деятельностью АО «Норникель-трансгаз» (входит в ГК «Норникель»). В ее результате на Таймыре в реки Амбарная, Далдыкан и Большая Хета, попало около 21 тонны нефтепродуктов. Эта катастрофа стала второй по масштабам в истории России после разлива 94 тонн нефти в Коми в 1994 г. Роспотребнадзор оценил экологический ущерб от разлива нефтепродуктов в Норильске в 148 млрд руб.

Можно привести другой пример. Так, ради разработки нового месторождения меди «Песчанка» на Чукотке на мысе Наглейный ныне строится новый морской порт и соответствующая промышленная зона, которые отрежут многочисленным стадам оленей летний выход на прибрежные пастбища. Выжить в материковой тундре летом олени не могут из-за гнуса, который способен уничтожить животных буквально за день-другой. На прибрежных пастбищах его отгоняет морской ветер, давая оленям спокойное пастись, набираться сил на долгую зиму.

Ради экспорта меди в Китай, потребляющий сегодня до 60% всего ее мирового производства, под угрозу ставится оленеводство, являющееся важнейшей отраслью аграрной экономики региона. При этом, бенефициаром оказывается даже не Российская Федерация, а международная (формально, казахская) корпорация «KAZ Minerals» (зарегистрирована в Великобритании), которая контролирует российскую горно-добывающую компанию «Баимская». За всем этим стоят бывший губернатор Чукотки, а ныне – совладелец «KAZ Minerals» Р. Абрамович и некоторые другие олигархи. Понятно, что ни о каком реальном исполнении Национального проекта по развитию сельского хозяйства на Чукотке в такой ситуации уже речь не идет.

Государство в современной экономике полностью интегрировано в кругооборот материальных и денежных средств, образующих экономический механизм. Правительство распределяет и перераспределяет ресурсы, уча-

ствует в стабилизации экономики. Через налоги оно осуществляет расходы на общественные товары и услуги, обеспечивает социальную поддержку безработным, пенсионерам, малоимущим гражданам и оказывает влияние на распределение доходов, на уровень экономической активности.

Таким образом, государство выполняет две группы функций. Первая связана с дополнением и усилением рыночной системы, вторая – с обеспечением и поддержкой ее функционирования.

Увлечение копированием западного опыта в регулировании экономических процессов, особенно на современном этапе становления рыночных отношений в России, игнорирование национальной специфики привели к системному кризису экономики. Нестабильная ситуация в хозяйственной сфере способствовала дестабилизации общества в целом. Очевидно, что государству в этой ситуации необходимо принять срочные меры, направленные на регулирование основных социально-экономических процессов.

В настоящее время многие разделяют точку зрения по поводу необходимости усиления государственного регулирования в рыночной экономике. Основная проблема на сегодняшний день – определение границ государственного регулирования рынка. Неправильное понимание действия рыночного механизма и роли государства, бессистемность экономической политики приводят к разрушению социально-экономического потенциала страны. Назрела острая необходимость разработки целостного системного подхода к регулированию рыночной экономики. Рынок не является эффективной саморегулирующейся системой. Спонтанный порядок и равновесие в рыночной экономике возникают в результате взаимодействия субъектов рынка. Хотя на первый взгляд на рынке господствует случайность, ибо цели и интересы его участников не только не согласуются друг с другом, но часто прямо противоположны, тем не менее, возникает спонтанный порядок, основанный на коррекции и согласовании различных целей и интересов.

Позитивные функции рынка делают его достаточно эффективной системой, однако это не означает, что рыночные отношения являются совершенными и во всем обеспечивают прогрессивное развитие общества. Недостатки рыночного механизма требуют государственного регулирования экономики.

Традиционно выделяют несовершенства рыночного хозяйства:

1. Функционирование экономической системы основано на стихийном действии экономических регуляторов. Это порождает неустойчивость экономики, причем неизбежно возникающие диспропорции устраняются не сразу. Восстановление равновесия осуществляется порой через кризисы и другие глубокие потрясения.

В экономике периодически возникают сложные обратимые экономические процессы – колебания экономической конъюнктуры (периодические изменения цен, капитала, заработной платы и др.), носящие на протяжении ряда лет циклический характер. В зависимости от периода колебаний различают краткосрочные средние и длинные циклы колебаний конъюнктуры. Обосновывая существование длинных волн, отечественный экономист Николай Дмитриевич Кондратьев (1892–1938) подчеркивал, что обратимые процессы и свойственные им волнообразные изменения составляют лишь часть совокупного процесса эволюции экономической системы. После колебаний конъюнктуры равновесие на рынке восстанавливается. Изменение же других параметров, таких как численность населения, запасы капитала, размеры производства, уровень потребностей, уровень техники и технологий, представляет собой необратимый процесс. Государство (поскольку оно имеет возможность сосредоточивать значительные ресурсы) в периоды кризисов должно стабилизировать ситуацию в экономике.

2. При бесконтрольности рыночной среды неизбежно возникают монополизированные структуры, ограничивающие свободу конкуренции со всеми ее позитивными функциями, создающие неоправданные привилегии для ограниченного круга субъектов рынка. Монополистические образования могут удерживать высокие цены, мешать свободному межотраслевому перемещению ресурсов и ограничивать доступ на рынки. Поэтому с целью поддержания конкурентной среды государство должно проводить антимонопольную политику.
3. Механизм свободного рынка позволяет удовлетворять потребности, которые выражаются в денежной форме через спрос. Однако существуют потребности, которые невозможно измерить в деньгах и превратить в спрос. Речь идет об услугах коллективного пользования: национальная оборона, государственное управление, единая энергетическая система, национальные сети коммуникаций, охрана общественного порядка. Здесь не обойтись без вмешательства государства в экономику.
4. Рынок не обеспечивает стабильную занятость трудоспособного населения и гарантированный трудовой доход. Каждый вынужден самостоятельно заботиться о своем месте в обществе, что неизбежно ведет к социальному расслоению, усиливает социальную напряженность.

Эти несовершенства рыночного механизма могут быть смягчены осуществлением разумной экономической политики. Надеяться, что рынок

все обеспечит с помощью «невидимой руки», нет оснований, так как он может существовать и с низким уровнем развития производительных сил и цивилизации вообще.

Необходимо сильное государство, способное разнообразными методами регулировать ситуацию. Существуют различные трактовки сущности государственного регулирования экономики:

- государственное регулирование экономики в условиях рыночного хозяйства представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям;
- регулирование означает направление поведения субъектов рынка, введение их в определенные рамки, целенаправленное их упорядочивание;
- государственное регулирование предполагает принуждение, при котором свобода индивидуального выбора заменена волей, выражающей интересы общества.

Проблематика государственного регулирования хозяйства является основной в условиях современной макроэкономической нестабильности и неопределенности.

В распределительной экономике все просто: государство берет на себя все права и обязанности по производству и распределению товаров и услуг, т. е. о регулировании говорить не приходится, т. к. государству попросту нечего регулировать. Речь идет о замещении всего многообразия форм собственности одной единственной формой собственности – государственной, и способов ответа на вопрос «что, как и для кого производить?» – строгой централизацией и распределением. Такая система на деле показала свою неэффективность.

Остается рыночный путь развития. Но в рыночном хозяйстве государству приходится постоянно корректировать глубину влияния. Перед государством не стоят такие задачи, как непосредственное производство и распределение ресурсов, товаров и услуг. Но оно не имеет и права свободно распоряжаться ресурсами, капиталом, произведенными товарами, как это делается в распределительной экономике. Практика показывает, что для достижения устойчивого экономического роста государство должно постоянно балансировать, то увеличивая, то уменьшая степень вмешательства. Рыночная система – это, прежде всего, гибкость и динамизм в принятии

решений, как со стороны потребителей, так и со стороны производителей. Государственная политика просто не имеет права отставать от изменений в рыночной системе, иначе государство превратится из эффективного регулятора и стабилизатора в бюрократическую надстройку, тормозящую развитие экономики.

Очевидно, что современная рыночная система немыслима без активного регулирования со стороны государства. Однако существует грань, за которой происходят деформации рыночных процессов, падает эффективность производства. Тогда рано или поздно встает вопрос о разгосударствлении экономики, избавлении ее от чрезмерной государственной активности. Оптимальное сочетание механизмов самоорганизации рынка и государственного регулирования – проблема, которая актуальна в настоящее время для ученых-экономистов и государственных деятелей.

Вмешательство государства в функционирование рыночного механизма основывается на симбиозе различных теорий регулирования экономики, привлекательность которых проявлялась на разных стадиях развития общества и в разных социально-экономических условиях.

История государственного регулирования восходит к Средневековью, к периоду формирования рыночных отношений в XV–XVI вв., когда основной экономической теорией являлся меркантилизм. Главная доктрина основоположников этой школы (П. Буагильбер, Б. Даванцатти, Т. Мен, А. Серра, Г. Скаруффи), основывалась на признании экономической свободы и принципа невмешательства государства в решение экономических вопросов. Известный тезис «laissez faire» (буквально – позвольте делать), однако, на практике ничуть не отменял участие государства в экономике. Безусловной необходимостью государственного регулирования экономики для развития страны считались денежная, таможенная и торговая политика.

Меркантилисты утверждали, что главный показатель богатства страны – количество золота, в связи с чем они призывали поощрять экспорт и сдерживать импорт, то есть регулировать межгосударственные отношения.

На смену меркантилистам в экономической теории пришли либеральные экономисты, которые гораздо более негативно оценивали государственное вмешательство в экономику. Основой развития этого теоретического течения явилось развитие рыночных отношений и формирование класса предпринимателей, который рассматривал государственное вмешательство в экономику как помеху своей деятельности.

Применительно к рыночной экономике идеи экономического либерализма наиболее полно выразил в своих трудах А. Смит. Согласно его теории, рыночная система способна сама регулироваться под воздействием

личного интереса предпринимателей, связанного с их стремлением получить прибыль: «Каждый отдельный человек... имеет в виду лишь собственный интерес, преследует лишь собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им».

Одной из центральных идей учения А. Смита была идея о том, что экономика будет развиваться и функционировать эффективнее, если исключить ее регулирование государством. Лучший принцип для государства – невмешательство в экономику. Поскольку главным координатором, по А. Смиту, выступает рынок, следовательно, рынку должна быть представлена полная свобода.

Последователей А. Смита относят к так называемой классической школе (Д. Риккардо, Ж. Б. Сэй, Д. С. Милль, А. Маршалл). В соответствии с классическим подходом государство должно обеспечивать безопасность жизни человека и его собственности, участвовать в разрешении хозяйственных споров, то есть делать то, что индивидуум не в состоянии выполнить, либо делает это неэффективно.

По мнению сторонников классической школы, стремление предпринимателя к достижению частных интересов является главной движущей силой экономического развития, увеличивая в конечном итоге благосостояние, как его самого, так и общества в целом. Главная идея этого течения заключалась в том, что для всех субъектов хозяйственной деятельности государством должны быть гарантированы основные экономические свободы: свобода выбора сферы деятельности, свобода конкуренции и свобода торговли.

Долгое время в экономической теории господствовало убеждение о самодостаточности рыночного механизма как инструмента саморегулирования хозяйства. Это убеждение настолько распространено на Западе, что даже сейчас авторитетные экономисты выступают против вмешательства государства в экономическую жизнь. Однако другие экономисты справедливо отмечают, что рыночная экономика не является идеальной. Она имеет свои пороки:

- неэффективность в результате несовершенной конкуренции;
- неравенство (неспособность рынка распределять доходы среди различных слоев населения в соответствии с целями демократического общества);

- нестабильность, так как конкурентная рыночная система не гарантирует полной занятости и стабильности уровня цен.

Как отмечал американский экономист Пол Энтони Самуэльсон (1915–2009), «с конца XIX века почти во всех странах происходило неуклонное расширение экономических функций государства. Наша экономическая система – это „смешанная“ система свободного предпринимательства, экономический контроль в которой осуществляется со стороны, как общества, так и частных институтов. Наша экономика не является экономикой цен, а представляет собой смешанную систему, в которой элементы государственного контроля переплетаются с элементами воздействия рынка на организацию производства и потребления».

Ему вторят и другие экономисты. «Нигде в мире, – утверждают А. Исааксен, К. Гамильтон, К. Гулфасон, – не существует «чистой» рыночной экономики, где все вопросы решались бы на абсолютно свободном рынке. Любой вид рыночной экономики является «смешанным», потому что в любом современном обществе важную роль играет государство, выражающее интересы всех членов общества».

В западной экономической теории сформировались две альтернативные концепции экономического регулирования: кейнсианство и монетаризм. В 30-е гг. XX века, после глубочайшего спада экономики США, Дж. Кейнс выдвинул свою теорию, которая опровергла взгляды классиков на роль государства. Теорию Дж. М. Кейнса можно назвать кризисной (или антикризисной), так как он рассматривал экономику в состоянии депрессии. Согласно его представлениям, государство должно активно вмешиваться в экономику по причине отсутствия у свободного рынка механизмов, которые по-настоящему обеспечивали бы выход экономики из кризиса.

В своем главном научном труде «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнс исходил из того, что «система свободного рынка лишена внутреннего механизма, обеспечивающего макроэкономическое равновесие. Дисбаланс между сбережениями и ожидаемыми инвестициями вызывает снижение деловой активности, что, в свою очередь, усиливает инфляционные процессы и влияет на уровень безработицы». Отсюда следует, что изменение совокупных запасов потребительских и инвестиционных товаров в основном воздействует на уровень производства и занятости. Поэтому кейнсианство провозглашает активное вмешательство государства в экономику посредством фискальной политики. Дж. М. Кейнс сделал вывод о том, что важным инструментом регулирования должна стать бюджетная политика, в том числе увеличение расходов государства, объемов инвестиционных ресурсов.

Дж. М. Кейнс и его сторонники считали, что нестабильность, инфляция и безработица характерны для капиталистической экономики. Поэтому государственное регулирование обязательно. Но такое вмешательство (регулирование) должно быть не тотальным, а выборочным, индикативным. Государство должно поддерживать те отрасли национальной экономики, которые:

- имеют особое значение для страны и ее процветания;
- в которых складывается предкризисная или кризисная ситуация;
- которые можно урегулировать с помощью кредитов, субсидий, дотаций, субвенций и иных инструментов.

Признание неизбежности вмешательства государства в экономику явилось основой провозглашенного президентом США Ф. Д. Рузвельтом «нового курса», который был направлен на решение комплекса задач по обеспечению стабильности производства с помощью государственных мер.

Главными чертами кейнсианской модели регулирования являлись: высокая доля национального дохода, перераспределяемого через госбюджет; создание обширной зоны государственного предпринимательства; широкое использование бюджетно-финансовых и кредитно-финансовых регуляторов для стабилизации экономической конъюнктуры, сглаживания циклических колебаний, поддержания высоких темпов роста и высокого уровня занятости.

Модель государственного регулирования, предложенная Дж. Кейнсом, позволила ослабить циклические колебания в течение более чем двух послевоенных десятилетий.

В настоящее время наиболее эффективно кейнсианские методы этой политики используют индустриально развитые страны Азии: Малайзия, Таиланд, Сингапур, Тайвань. Среди промышленно развитых стран достаточно активно проводят политику гибкого изменения налоговых ставок и государственных расходов Австрия, Великобритания, Австралия, США, Япония, Швеция, Новая Зеландия.

Как ни парадоксально, но Россия, где долгие годы существовала жесткая система централизованного планирования и традиционным было широкое вмешательство государства в экономику, по степени эффективности фискальной политики уступает не только большинству развитых стран, но и многим развивающимся государствам. Интересно отметить, что из 15 государств, которые имеют наиболее высокий рейтинг по степени эффективности фискальной политики, 9 стран (США, Япония, Сингапур, Тайвань, Таиланд, Малайзия, Гонконг, Индонезия и Индия) входят в первую десятку государств мира по такому синтетическому показателю, как степень эко-

номической свободы. Этот показатель основывается на восьми критериях, учитывающих, в частности, долю государственных расходов в ВВП, степень государственного вмешательства в функционирование финансового рынка, наличие ограничений в торговле и др.

В конце XX – начале XXI вв., в противовес кейнсианству, усилилась роль Чикагской экономической школы (монетаризма). Во многих странах мира идеи этой школы положены в основу государственной политики. Монетаризм предполагает веру в эффективность рынка и отрицает необходимость государственного регулирования экономики или допускает его в очень ограниченном объеме. Основным выразителем идей этой школы является Милтон Фридман (1912–2006), утверждающий, что такая сложноорганизованная система, как экономика, может эволюционировать и процветать без всякого центрального управления.

По мнению другого современного либерала, Фридрих фон Хайека (1899–1992), рыночная самоорганизация представляет собой единственный механизм, «способный использовать рассеянные знания». Поэтому он выступал не только против централизованного планирования экономики, но и против преувеличения роли разума в формировании таких общественных институтов, как мораль и право, квалифицируя подобный подход как «пагубную самонадеянность».

Суть монетарной политики в регулировании объема предложения денег для стабилизации национального рынка. Монетаристы объявляют государственное регулирование вредным для развития предпринимательской инициативы, дестабилизирующим экономику и изначально бюрократичным. Поэтому они призывают к минимизации вмешательства государства в экономику, допуская лишь проведение фискальной политики.

Рыночный механизм, по мнению М. Фридмана, наилучшим образом обеспечивает не только распределение ресурсов между отраслями, но и распределение доходов между владельцами ресурсов: капитала, земли и трудовых ресурсов.

М. Фридман утверждал: «В принципе существуют лишь два способа координации экономической деятельности миллионов. Первый – это централизованное руководство, сопряженное с принуждением; таковы методы современного тоталитарного государства. Второй – это добровольное сотрудничество индивидов; таков метод, которым пользуется рынок. Возможность координации через добровольное сотрудничество основывается на элементарном тезисе, что из экономической операции выгоду извлекают обе стороны, при условии, что эта операция добровольна и продумана с обеих сторон».

М. Фридман полагал, что вмешательство государства в экономику должно быть минимальным и проявляющимся лишь в контроле за денежным обращением. Наиболее интересна теория монетаризма в контексте борьбы с инфляцией, хотя ее подходы отличаются от подходов сторонников кейнсианства. Результаты проведения монетарной политики в США и Великобритании показали, что она может оказывать благотворное воздействие на экономику только в условиях экономического роста.

На современном этапе страны с развитой экономикой в процессе экономического регулирования используют принципы, как кейнсианства, так и монетаризма, а в наиболее развитых странах на их основе сформировалась широкая сеть механизмов саморегулирования в виде функциональных экономических систем (ФЭС). Они представляют собой своеобразное соединение элементов кейнсианства и монетаризма, формализованных в единый механизм саморегулирования. ФЭС отличаются от централизованных систем (банковской, налоговой, страхования, социальной защиты и др.) прежде всего тем, что «они представляют собой саморегулирующиеся элементы, в которых всякое отклонение от определенных заданных параметров устойчивости служит толчком к немедленной мобилизации многочисленных механизмов соответствующих ФЭС, восстанавливающих равновесие на макро- или микроэкономическом уровне».

Например, при наплыве дешевых импортных товаров нарушается равновесие на внутреннем рынке, что приводит в действие функциональную систему защиты отечественных товаропроизводителей от иностранной конкуренции. Через различные элементы ФЭС обеспечивается введение и повышение ввозных пошлин, импортных квот, используются различные виды нетарифных барьеров или другие меры, что ограничивает импорт определенных товаров и, в конечном итоге, восстанавливает оптимальные условия конкуренции на внутреннем рынке. Эта же ФЭС обеспечивает защиту местных товаропроизводителей от ввоза товаров по демпинговым ценам и является основным инструментом проведения антидемпинговой политики.

Одной из основных ФЭС в рыночной экономике является система формирования конкурентной среды, которая создает и поддерживает оптимальные условия для развития частного предпринимательства и добросовестной конкуренции. Она же обеспечивает защиту мелких и средних компаний от недобросовестной конкуренции со стороны крупных монополий, а также регулирует деятельность естественных монополий.

ФЭС избирательно объединяют различные элементы рыночной инфраструктуры для результативной деятельности всего хозяйственного орга-

низма. В их состав входят различные институциональные организации, включая органы законодательной и исполнительной власти, государственные организации, ассоциации товаропроизводителей, аналитические и информационные центры, частные коммерческие структуры.

Основными структурообразующими элементами ФЭС по формированию конкурентной среды являются антимонопольные комитеты, которые тесно взаимодействуют с ассоциациями товаропроизводителей и исследовательскими организациями, изучающими ситуацию на товарных рынках, конъюнктуру и фирменную структуру национальных и мировых рынков. Государство через ФЭС вмешивается в жизнь рынка только в той степени, в которой требуется поддержание устойчивости и макроэкономического равновесия, а также для обеспечения работы механизма конкуренции или для контроля тех рынков, на которых условия свободной конкуренции неосуществимы.

В целом, в экономической литературе существует множество точек зрения на необходимость осуществления различных регулирующих функций государств. Однако общим для них является то положение, что степень вмешательства государства в экономику должна находиться в разумных пределах: государство должно предоставить рынку возможность самостоятельного развития, но лишь в той мере, в которой он действительно может сам себя организовать. Если же в результате самоорганизации наблюдаются негативные явления, серьезно противоречащие интересам общества, то в этом случае обязательно вмешательство государства. Опыт западных стран с рыночной экономикой свидетельствует о том, что государство не должно быть отстранено от регулирования ключевых социально-экономических процессов.

Рассмотрим основные направления и этапы развития государственного регулирования экономики. Существующая в настоящее время система государственного регулирования экономики сложилась не сразу, в процессе своего развития она прошла несколько этапов:

1. Создание общих благоприятных условий для воспроизводства частного капитала; сосредоточение усилий государства на разработке трудового, налогового, торгового, социального законодательства, таможенной политики нацеленной на обеспечение устойчивости денежного обращения. Строительство и приобретение объектов в сырьевых и инфраструктурных отраслях.
2. Несогласованные между собой акции антикризисной и структурной направленности, попытки воздействовать на занятость и цены.

3. Эксперименты с использованием денежно-кредитных и бюджетных средств регулирования экономики. Волна приватизации объектов государственной собственности.
4. Переход в ряде стран к отраслевому и региональному среднесрочному программированию; попытки повысить действенность государственного регулирования экономики путем изучения совместимости и взаимозаменяемости инструментов регулирования, определения их эффективности.
5. Осуществление во все большем числе развитых стран общегосударственного среднесрочного программирования в сочетании с разработкой долгосрочных перспективных ориентиров. Все более адресное, дозированное и комплексное использование инструментов государственного регулирования.
6. Меры по согласованию общегосударственных среднесрочных программ на межгосударственном уровне в рамках интеграционных объединений; шаги в направлении наднационального программирования в развитии стран и регионов.

Главной целью государственного регулирования экономики является экономическая и социальная стабильность, укрепление существующего строя внутри страны и за рубежом, адаптация его к изменяющимся условиям.

От этой генеральной цели распространяется «дерево конкретных целей», без осуществления которых эта генеральная цель не может быть достигнута. Эти конкретные цели неразрывно связаны с различными направлениями государственного регулирования.

В настоящее время в большинстве стран регулирование экономики осуществляется в следующих основных направлениях: антициклическая политика; денежно-кредитное регулирование; регулирование секторальной, отраслевой и региональной структуры экономики; регулирование инвестиционной деятельности; НИОКР; проведение политики перераспределения доходов; создание условий конкуренции; поддержка малого бизнеса; антиинфляционное регулирование; регулирование занятости населения; обеспечение экономической безопасности страны; обеспечение экологической безопасности; регулирование международных экономических отношений.

При этом в качестве инструментов государственного регулирования используются:

- административные средства: они базируются на силе государственной власти и включают меры запрета, разрешения и принуждения; государственный заказ;

- проведение государственной регистрации, стандартизации, сертификации и т. п.;
- налоговая политика; бюджетная политика;
- амортизационная политика;
- инструменты денежно-кредитного регулирования: ставка рефинансирования, учетная ставка, обязательные резервные требования, операции на открытом рынке, валютное регулирование, прямые количественные ограничения;
- инструменты регулирования внешнеэкономических связей: кредитование экспорта, гарантирование экспортных кредитов и инвестиций за рубежом, введение и отмена количественных ограничений, изменение пошлин во внешней торговле, меры по привлечению иностранного капитала в экономику страны, изменение условий его функционирования, квотирование и лицензирование экспорта, участие в международных экономических организациях и др.;
- экологический контроль.

Рассмотрим более подробно государственное регулирование экономики в различных направлениях с помощью различных средств регулирования.

1. Антициклическая политика. Суть государственной антициклической политики, или регулирования конъюнктуры, состоит в том, чтобы во время кризисов и депрессий стимулировать спрос на товары и услуги, капиталовложения и занятость. Для этого частному капиталу предоставляются дополнительные финансовые льготы, увеличиваются государственные расходы и инвестиции. В условиях длительного и бурного подъема в экономике страны могут возникнуть опасные явления: рассасывание товарных запасов, рост импорта и ухудшение платежного баланса, превышение спроса на рабочую силу над предложением и отсюда необоснованный рост заработной платы и цен. В такой ситуации задача государственного регулирования экономики – притормозить рост спроса, капиталовложений и производства, чтобы по возможности сократить перепроизводство товаров и перенакопление капитала и таким образом уменьшить глубину и продолжительность возможного спада производства, инвестиций и занятости в будущем.
2. Денежно-кредитное регулирование – это комплекс воздействий со стороны государства на денежно-кредитную систему в целях регулирования тех или иных экономических процессов. На практике денежно-кредитное регулирование реализуется посредством си-

стемы мероприятий, направленных на изменение денежной массы в обращении.

Вся совокупность экономических отношений может быть представлена в виде движения товаров, работ, услуг и противоположных им потоков денежных средств. В отдельные периоды развития в данной системе случаются сбои, о которых свидетельствуют несбалансированность потоков. Денежно-кредитное регулирование призвано либо не допускать их, либо сглаживать уже допущенные. Оно создает благоприятные условия для производственной инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов и для индивидуальных хозяйств, от которых ожидается активность как в сфере потребления, так и сбережения доходов.

Цель денежно-кредитной политики – влияние на реальный сектор через управление ликвидностью банковской системы и регулирование денежного обращения.

Острейшей проблемой, стоящей перед центральным банком любого государства, является проблема обеспечения стабильности цен и недопущения неконтролируемого роста инфляции.

Суть воздействия инструментов денежно-кредитной политики на банковскую ликвидность, заключается в следующем: маневрируя величиной процентной ставки и нормативов обязательных резервов, проводя операции на открытом рынке, центральный банк влияет на кредитные возможности коммерческих банков.

Управляя ставкой рефинансирования, центральный банк определяет условия, на которых кредит будет предоставлен клиенту коммерческого банка; таким образом, регулируются масштабы кредитования экономики.

Большое значение имеет также валютное регулирование, направленное на поддержание высокого курса национальной политики или же, наоборот, снижение курса валюты с целью поддержки экспортеров.

3. Регулирование секторальной, отраслевой и региональной структуры экономики осуществляется при помощи финансовых стимулов и государственных капиталовложений, которые обеспечивают privilegiрованные условия отдельным отраслям и регионам. В одних случаях поддержка оказывается отраслям и территориальным единицам, находящимся в состоянии затяжного кризиса. В других – поощряется развитие новых отраслей и видов производств, являющихся носителями научно-технического прогресса, призванных привести к прогрессивным структурным преобразованиям внутри отраслей, между отраслями и в экономике в целом, к повышению его эффективности и конкурентоспособности. В то же время могут

применяться меры по снижению чрезмерной концентрации производства.

4. Регулирование инвестиционной деятельности. В рыночном хозяйстве объем намечаемых в капитальное имущество инвестиций зависит от уровня доходности соответствующих финансовых активов. Норма доходов, а через нее цена (курс) этих активов определяются спросом и предложением на инвестиционные товары. Государство посредством денежной и кредитной политики может влиять на изменение соотношений и структуры инвестиционного спроса и предложения, а, следовательно, на величину нормы дохода, получаемого от разных финансовых активов. Оно определяет стратегию поведения инвесторов на рынке инвестиционных товаров и, как следствие, структуру инвестиций.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется:

- в соответствии с государственными инвестиционными программами;
 - прямым управлением государственными инвестициями;
 - введением системы налогов с дифференцированием налоговых ставок и льгот;
 - предоставлением финансовой помощи в форме субсидий и бюджетных ссуд на развитие отдельных территорий, отраслей и производств;
 - проведением взвешенной финансовой (в том числе амортизационной), ценовой, а также кредитно-денежной политики;
 - установлением правил пользования различными ресурсами, что может оказывать влияние на инвестиционный климат;
 - контролем за соблюдением норм и стандартов;
 - антимонопольным законодательством;
 - проведением государственной экспертизы инвестиционных проектов;
 - размещением государственных заказов.
5. НИОКР (научно-исследовательская и опытно-конструкторская работа). Три главные причины вынуждают правительственные организации государств с рыночной экономикой активнее вмешиваться в наукоемкие технологии и фундаментальные исследования и нести ответственность за общую стратегию в сфере НИОКР:
 - высокие издержки проведения некоторых прогрессивных разработок;
 - возможность использования военных исследований в гражданской экономике;

- недостатки рыночной системы, проявляющиеся в сфере решения фундаментальных, долгосрочных проблем.

Ресурсное обеспечение наукоемких отраслей может осуществляться как за счет привлечения бюджетных, так и внебюджетных средств, в том числе:

- выделение бюджетных средств государственным заказчикам наукоемкой продукции с полным правом распоряжения выделяемыми средствами в пределах соответствующих статей бюджета;
- привлечение и использование органами государственного управления централизованных внебюджетных фондов;
- привлечение собственных средств предприятий, полученных за счет амортизационных отчислений и льготного налогообложения или освобождения от налогов при целевом их использовании на техническое развитие, создание новых рабочих мест;
- привлечение коммерческих инвестиций и кредитов, в том числе и на основе государственных гарантий инвесторам и т. д.

6. Проведение политики перераспределения доходов. Рынок признает справедливыми доходы, полученные в результате свободной конкуренции на рынках факторов производства: размеры доходов зависят от эффективности вложения факторов. В обществе есть люди, не владеющие ни землей, ни капиталом, ни трудом. Им нечего предъявлять на рынки факторов производства, они не участвуют в конкуренции, не получают никаких доходов. Нетрудоспособными являются дети, люди преклонного возраста, инвалиды. В обществе существуют трудоспособные безработные, которые не могут найти рыночное применение своему труду. Даже людям, предъявляющим тот или иной фактор производства, рыночное распределение не гарантирует минимума доходов, обеспечивающего стандарт благосостояния. Рыночное распределение доходов неприменимо к тем, кто занят производством общественных товаров и их содержание становится заботой государства, а не рынка.

Перераспределение доходов осуществляется через государственный бюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат (дифференцированная ставка подоходного налога). При этом значительная доля национального дохода переходит от слоев населения с высокими доходами к слоям населения с низкими доходами посредством социальных трансфертов.

7. Создание условий для эффективной конкуренции. Успешное развитие экономики требует условий, обеспечивающих действие механизмов свободной конкуренции; то есть покупатель должен всегда

иметь выбор между продавцами, или предложение должно в определенных разумных пределах превышать спрос. Там, где существует конкурентная среда, потребитель более защищен, чем в случае государственного регулирования цен и установления предельного размера торговых надбавок.

Антимонопольное регулирование реализуется путем создания антимонопольного законодательства с целью формирования на рынке конкуренции. Государство должно признать, что если и существует секрет рыночной экономики, то он состоит не в частной собственности, а в конкуренции. И, следовательно, на государственном уровне оно должно способствовать созданию условий для конкуренции.

Антимонопольным законодательством запрещаются действия хозяйствующего субъекта (группы лиц), занимающего доминирующее положение, в результате которых наблюдается ограничение конкуренции или ущемление интересов других хозяйствующих субъектов или физических лиц.

Практика показывает, что административные меры также оказывают отрицательное воздействие на конкурентную среду. Антимонопольное законодательство запрещает действия органов исполнительной власти, направленные на ограничение конкуренции: установление запретов на осуществление определенных видов деятельности; необоснованное предоставление льгот хозяйствующим субъектам; установление предельных торговых надбавок; ограничение доступа на рынок или устранение с него хозяйствующих субъектов.

8. Регулирование занятости населения. Механизм рынка не реализует автоматически право на труд для трудоспособного населения. По ряду причин в рыночной экономике неизбежна безработица, что ставит перед государством немало сложных проблем. Его обязанностью становится регулирование рынка рабочей силы с целью поддержания определенного уровня занятости, материального обеспечения безработных.

Можно выделить четыре основных направления государственного регулирования рынка труда:

- программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест;
- программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы;
- программы содействия найму рабочей силы;

- программы по социальному страхованию безработицы (пособия по безработице).

Наряду с этими мерами существует комплекс мер косвенного регулирования рынка труда: налоговая, денежно-кредитная и амортизационная политика правительства. Немалое влияние на рынок труда оказывает и законодательство в области социального обеспечения, трудовых отношений, гражданских прав.

Особое место в системе государственного регулирования рынка труда занимают биржи труда (служба занятости, служба трудоустройства, служба содействия найму), являющиеся одной из важнейших структур рыночного хозяйственного механизма.

9. Антиинфляционное регулирование. Одним из сложнейших вопросов экономической политики государства является управление инфляцией. Оно предполагает использование комплекса мер, помогающих в определенной степени сочетать незначительный рост цен со стабилизацией доходов.

Для антиинфляционного регулирования используются два типа экономической политики:

- политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии. В соответствии с монетаристскими подходами применяется таргетирование – регулирование темпа прироста денежной массы в определенных пределах (в соответствии с темпом роста ВВП);
- политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост зарплаток с ростом цен. Одним из средств служит индексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума или стандартной потребительской корзины и согласуемая с динамикой индекса цен. Для сдерживания нежелательных явлений могут устанавливаться пределы повышения или «замораживание» заработной платы, ограничиваться выдача кредитов и т. д.

10. Поддержка малого бизнеса. Государство с развитой рыночной экономикой, поддерживая малый бизнес, решает целый ряд проблем: занятость населения, совершенствование конкурентной среды в результате развития предпринимательства, социальная стабильность общества, повышение эффективности экономики, экономия бюджета. Многие органы государственного регулирования так или иначе занимаются разработкой и реализацией мер, направленных на развитие малого предпринимательства. Среди этих мер можно выделить уменьшение налогов на капиталовложения в новые сферы

бизнеса, снижение высшей налоговой ставки на инвестирование, расширение практики налоговых скидок, антимонопольные меры, оказание услуг малым предприятиям (консультации, маркетинговые исследования) и др.

11. Обеспечение экономической безопасности страны. Как показывает мировой опыт, экономическая безопасность – это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижение успеха.

Среди показателей экономической безопасности можно выделить:

- показатели экономического роста (динамика и структура национального производства и дохода, показатели объемов и темпов промышленного производства, отраслевая структура экономики и динамика отдельных отраслей, капиталовложения и др.);
- показатели, характеризующие природно-ресурсный, производственный, научно-технический потенциал страны;
- динамичность и адаптивности хозяйственного механизма, а также его зависимость от внешних факторов (уровень инфляции, дефицит консолидированного бюджета, действие внешнеэкономических факторов, стабильность национальной валюты, внутренняя и внешняя задолженность);
- показатели качества жизни (ВВП на душу населения, уровень дифференциации доходов, обеспеченность основных групп населения материальными благами и услугами, трудоспособность населения, состояние окружающей среды).

Государство должно отслеживать эти показатели и поддерживать их на таком уровне, чтобы национальная экономика могла обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей своих граждан. Рыночная система предъявляет определенные требования к применяемым методам государственного регулирования:

1. Исключаются любые действия государства, разрывающие рыночные связи. Недопустимы, например, тотальное директивное планирование, натуральное распределение производственных ресурсов и предметов потребления, всеобщий административный контроль над ценами.
2. Влиять на рынок как на самонастраивающуюся систему следует экономическими методами, чтобы не разрушить рыночный механизм. Вместе с тем, это не означает, что в развитом рыночном хозяйстве административные методы вообще не должны использоваться;

в ряде случаев их применение не только недопустимо, но и необходимо.

3. Экономические регуляторы не должны ослаблять или заменять рыночные стимулы, их следует применять по принципу «не мешай рынку». Если государство игнорирует это требование, не обращает внимания на то, как действие экономических регуляторов отражается на механизме рынка, последний начинает давать сбои.
4. Государство, применяя экономические регуляторы, должно постоянно контролировать приносимые ими положительные и отрицательные эффекты, нести ответственность за долгосрочные последствия своих решений.
5. Необходимо учитывать национальную специфику, которая ощутимо сказывается на экономической деятельности.

Существуют определенные относительные границы эффективности государственного регулирования экономики:

- границы достаточной мотивации предпринимательской деятельности;
- социальные границы налогообложения населения;
- границы прироста ВВП (конъюнктурные границы).

Главная граница государственного регулирования – возможное частичное несовпадение целей государственного регулирования с частными интересами собственников капитала в условиях относительной свободы принятия хозяйственных решений.

Несмотря на существенные границы эффективности государственного регулирования экономики, оно продолжает развиваться и позволяет разрешать или смягчать многие серьезные проблемы, возникающие в рыночной экономике.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что собой представляет в целом система государственного регулирования и управления экономикой на современном этапе?
2. Назовите основные принципы организации управленческой экономики.
3. Назовите основные этапы в истории развития государственного управления экономикой.
4. Перечислите основные направления развития управленческой экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Модернизация российской экономики и государственное управление. Москва: Комкнига, 2006. – 376 с.
2. Моисеев В. В. История государственного управления экономикой. М.: Директ-Медиа, 2018. – 630 с.
3. Барциц И. Н. Система государственного и муниципального управления. В 2-х т. Москва: Дело, 2020. В 2-х т.
4. Новоселов А. Л., Медведева О. Е. Экономика, организация и управление в области недропользования. Учебник и практикум. М.: Юрайт, 2019.
5. Экономика и эффективность государственного управления. Сб. ст. / под ред. А. Г. Барабашева. Москва: Новый хронограф, 2015. – 256 с.
6. Воробьева И. П. Государственное регулирование национальной экономики. Учебное пособие. Томск: Изд-во ТомГУ, 2014. – 292 с.
7. Ципин И. С., Веснин В. Р. Государственное регулирование экономики. Москва: Инфра-М., 2017. – 296 с.
8. Райзберг Б. Е. Государственное управление экономическими и социальными процессами. Учебное пособие. Москва: Инфра-М., 2015. – 384 с.
9. Арсеев Ю. Н., Минаев В. С., Алимов М. А. Государственное управление в сферах экономики, безопасности и образования // Известия ТулГУ. Серия: Экономические и юридические науки. 2018. № 1.
10. Стожко Д. К. Модернизация российской экономики: история, теория, практика. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2020. – 412 с.

Глава 4

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЛЮДЕЙ

.....

Современная экономическая наука не является единой, монолитной теорией с одинаковой для всех проблем методологией исследования. Она представляет совокупность различных течений, направлений, школ, которые несмотря на их отличия, выполняют общую задачу – теоретически объясняют экономические процессы реальности и вырабатывают практические рекомендации для управления экономикой.

Эмпирической основой экономической науки и полем приложения экономической политики является экономическая действительность. Экономическая наука и экономика связаны между собой логически – как система знаний об экономической действительности и ее законах; исторически – как развитие познания экономической действительности различными экономическими школами; практически – путем разработки конкретных рекомендаций экономической политики для претворения их в жизнь.

Развитие экономической науки приводит к постоянному ее расширению и усложнению. Сегодня она отличается углубленным социально-экономическим анализом: в ее предмет входят институциональные, социальные, политические, психологические отношения. Элементом экономической науки стало и управление, неразрывно связанное с экономикой, ибо экономика есть фундамент всякого общества. А люди всегда ставили и решали вопросы – что производить, как производить и для кого производить.

Кстати, этимология слова «экономика» означает слияние двух греческих слов: «ойкос» – дом, хозяйство и «номос» – правило, закон. Значит экономика – это правило ведения хозяйства, управление хозяйством. Поэтому управление вписано в экономические процессы, т. к. экономика – это отношения между людьми, следовательно, экономические процессы осуществляются через взаимодействие людей.

Управлять такими отношениями можно по-разному: экономическими, административными методами, прямо и косвенно и т. д. В Российской Федерации в настоящее время используется так называемая система социаль-

ного партнерства, в которой государство призвано быть арбитром в спорах между работодателями и наемными работниками.

Система социального партнерства представляет собой исторически определенную форму регулирования экономики.

В соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации эта система определена как система взаимоотношений между работниками, работодателями, органами государственной власти и местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношений.

До нее возникли и до сих пор остаются наиболее типичными формами такого регулирования конкуренция кооперация, интеграция, самоуправление и т. д.

В разное время доминировали те или иные форму управления экономикой, которые определяли и доминирующий тип хозяйственного (экономического) поведения людей. Со временем возникло и особое направление в экономической науке – поведенческая экономика – направление экономических исследований, которое изучает влияние социальных, когнитивных и эмоциональных факторов на поведение в сфере экономики, принятие экономических решений отдельными лицами и учреждениями, и последствия этого влияния на рыночные переменные.

Как бы там не было, поведенческая экономика также сталкивается с вопросами управления, поскольку управление поведением субъектов хозяйственной практики на всех уровнях (макроэкономическом или микроэкономическом) – это одна из наиболее актуальных проблем современной экономической организации.

Однако такая организация появилась далеко не сразу и не одномоментно. Дело в том, что различные субъекты хозяйственной деятельности имеют часто противоположные интересы, согласовать которые в рамках общества оказывается далеко не просто. А упования на то, что рынок и конкуренция сами собой все урегулируют и «снимут», как показывает история, оказываются лишь наивными суждениями. Да и сама теория рыночной экономики, в которой будто бы осуществляется свободная игра рыночных сил, представляют собой отвлеченную и не очень-то научную теорию, которую называют монетаризмом.

В реальности мы видим в экономике растущий монополизм, распространение недобросовестной конкуренции, коррупцию и криминализацию, в связи с чем, государство действительно оказывается перед дилеммой: либо оно само начнет определять «правила игры» и эффективно

регулировать экономику, либо последняя просто деградирует и оставит государство и население без доходов.

Идея рыночной экономики как «свободной» экономики, связана с принципом так называемой «естественной свободы». Как утверждали многие экономисты, нужно предоставить людям возможность делать свои дела, дать делам идти своим чередом. Такая свобода связана с пониманием человека как «экономического человека», действия которого в рыночной экономике приводят к «естественному порядку». Естественный порядок возникает стихийно, самопроизвольно, в результате массовых действий людей, где каждый человек выступает как «экономический человек». Следовательно, стихийный рынок – это способ взаимодействия производителей и потребителей на основе информации, передающейся через децентрализованный и безличностный ценовой сигнал. По словам А. Смита, рыночный ценовой сигнал – это невидимая рука рынка, невидимый механизм, который путем свободной конкуренции соединяет производителей и потребителей, заставляя их согласовывать свои действия. Это лучший способ управления деятельностью индивидов внутренним образом, избегая насильственного вмешательства. Оно дает индивиду шанс саму принимать решения.

Попытки контролировать цены и количество товаров отнимает у конкуренции способность координировать усилия индивидов, поскольку колебания цен в этих случаях перестают отражать изменения конъюнктуры и не могут служить надежным ориентиром для индивидуальной деятельности.

Таким образом, общество свободно конкурирующих, ищущих прибыли людей обеспечивает материальное богатство через механизм цен. Помешать этому может только вмешательство государства в дела ценовой конкуренции, а любое ограничение стихийного хода и конкуренции сдерживает экономическое развитие. Главная функция государства в этих условиях – обеспечить «естественную свободу», основанную на экономической свободе. А само государство должно быть «ночным сторожем» свободной рыночной экономики.

Следовательно, стихийная, свободная рыночная экономика предполагала рациональное поведение людей, которое базировалось на имеющейся ценовой информации о состоянии и перспективах экономики. Рациональное поведение людей как экономического человека постепенно превратилось в фундаментальный постулат неоклассической экономической теории.

Впоследствии стали появляться труды, посвященные отклонениям реального поведения людей от «идеального» поведения в соответствии с не-

оклассической теорией. И в начале XXI века встала проблема поиска новой модели человека в экономике, ее сближения с реальным человеком. Этот этап развития модели человека характеризовался междисциплинарным исследованием. Именно в этот период американским Нобелевским лауреатом Г. Саймоном была предложена идея ограниченной рациональности.

Идея Г. Саймона отличается тем, что она принимает в учет ограниченную рациональность человека, в том числе его не абсолютную память, не безграничные умственные и познавательные способности, не корректную оценку вероятности желательных событий.

Все эти факторы приводят к ошибкам в работе неоклассической модели, причем они становятся систематическими. Именно в этот момент начинает зарождаться поведенческая экономика – междисциплинарная наука на грани экономики, психологии, социологии, этики, философии.

Идея ограниченной рациональности означает, что человек при принятии тех или иных решений руководствуется, скорее, здравым смыслом, разумностью, нежели абстрактными теоретическими моделями.

Основоположником поведенческой экономики считается Даниэль Канеман, психолог, лауреат Нобелевской премии 2002 г. за «включение данных психологических исследований в экономическую науку, в особенности тех, что касаются суждений человека и принятия решения в ситуации неопределенности». Его знаменитая статья «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска», написанная в соавторстве с профессором Стэнфордского университета Амосом Тверски, перевернула представление экономистов о рациональности человеческого поведения. В статье представлены результаты огромного количества опытов, в ходе которых людям предлагалось совершать выбор между различными альтернативами. Эти эксперименты доказали, что люди не могут рационального оценивать ожидаемые выгоды или потери и их вероятности.

Это связано с тем, что люди по-разному реагируют на эквивалентные выгоды и потери. Поэтому, во-первых, люди готовы рисковать, чтобы избежать потерь, но не склонны к риску, чтобы получить выгоду. Во-вторых, люди склонны ошибаться при оценке вероятности: они недооценивают более вероятные события и переоценивают менее вероятные события. Отсюда выбор людей – нерационален.

В итоге была предложена вместо теории принятия решений теория перспективы, согласно которой люди не способны правильно оценивать будущие выгоды в абсолютном выражении, а определяют их в сравнении с общепринятым стандартом, стремясь избежать ухудшения своего положения. Следовательно, с позиции теории перспективы можно объяснить

многие иррациональные поступки людей, которые не объяснимы с позиции «человека экономического».

Другой американский экономист, награжденный Нобелевской премией по экономике одновременно с Дэниэлом Канеманом, который является его постоянным оппонентом – это Вернон Смит. Долгое время считалось, что в экономике принципиально невозможна проверка теоретических идей. В. Смит опроверг это мнение, став одним из основоположников экспериментальной экономической теории. Данное направление экономической теории воспроизводит реальные ситуации хозяйственной жизни, но не на математических моделях (как было принято раньше), а в опытах с людьми.

Поставленные В. Смитом опыты в основном подтвердили традиционные экономические теории. Методы экспериментальной имитации В. Смита стали использовать для решения конкретных проблем хозяйственной практики: в 1980-е годы – в антitrustовских судебных разбирательствах, а в 1990-е годы – в разработке программ дерегулирования и приватизации электроэнергетики в Австралии, Новой Зеландии и США.

Противоречивые результаты опросов Д. Канемана и экспериментов В. Смита можно объяснить тем, что первый исследовал поведение людей, когда им предлагали «единичную» ситуацию, а второй – в условиях многократного взаимодействия людей друг с другом. Следовательно, экспериментальная экономика В. Смита и экономическая психология Д. Канемана не столько опровергают, сколько дополняют друг друга. Именно поэтому им и была присуждена Нобелевская премия 2002 г. совместно.

Сегодня поведенческая экономика находится на пике своей популярности, что подтверждается получением профессором поведенческих наук и экономики Школы бизнеса Чикагского университета Ричардом Талером Нобелевской премии в 2017 г. «за вклад в поведенческую экономику». Р. Талер подошел к этому направлению как к области, где к анализу принятия экономических решений применяются аналитические возможности психологии. В результате появляется возможность проведения более реалистичного анализа процесса принятия решений, проведения исследований институциональной среды, нацеленной на повышение общей социальной выгоды.

Выводы Р. Талера были изложены в научной статье «На пути к позитивной теории потребительского выбора». Он рассмотрел психологические факторы, которые оказывают систематическое влияние на экономические решения: ограниченную рациональность, восприятие справедливости, проблему самоконтроля.

Таким образом, в действительности на рынке существуют вариации воздействия на желание потребителей приобретать товары или услуги, на желания фирмы – производить и поставлять товары или услуги на рынок. Индивиды склонны вести себя интуитивно, иногда на их решения накладываются ограниченные когнитивные возможности. Но большое влияние оказывает также социальная среда на психологические и моральные установки индивидов, которые воздействуют на принятие решений экономическими агентами.

Современные сторонники поведенческой экономики, сформировавшие новую модель человека в экономике, провели не только позитивный анализ, но и выработали определенные нормативные рекомендации – выработали правила и предложения о том, как с помощью вмешательств улучшить новую концепцию. Эти рекомендации были связаны в основном с вмешательством государства в экономику, призванным корректировать нерациональное поведение экономических агентов. Такая нормативная программа называется новым патернализмом, т.к. такое вмешательство благотворно сказывается на положении человека. По сравнению с традиционной неоклассической моделью существенно раздвинулись границы вмешательства государства в экономику и в принятие решений каждым отдельным человеком. Поскольку потребители не рациональны, то государству необходимо помогать индивидам, напрямую вмешиваясь в процесс принятия решений.

Выделяются две формы патернализма: «старый» и «новый» патернализм [9]. «Старый» патернализм игнорирует предпочтения и интересы экономических агентов и заменяет их интересами государства. «Новый» (или легкий) патернализм в отличие от «старого» не исключает личных предпочтений индивида и даже способствует реализации этих предпочтений.

Суть «нового» патернализма состоит в том, что поскольку рациональность поведения людей ограничена, то государство может подтолкнуть людей к правильным решениям. Например, чтобы люди сэкономили воду и химикаты, не заставляя гостиничные службы каждый день перестирывать неиспользованные полотенца в отеле, в помощь делают таблички, педалируя заботу об окружающей среде, но и себя не забывая (меньше стирки – ниже издержки). Это и есть «мягкий» патернализм – легкое «ненавязчивое» подталкивание поведения людей в новое русло. К такому подталкиванию прибегают и правительства. А если мягкое подталкивание не сработало, легко перейти в «старый» грубый патернализм. Государство начинает явно или скрыто принимать решения вместо людей, которые и не подразумевают, что стали объектом манипулирования со стороны политиков. Такой

подход ведет к формированию кастового общества, состоящего из двух групп людей – рациональной и нерациональной, с разными правами и ответственностью. Но как говорил Нобелевский лауреат Фридрих Хайек, приписывать политикам лучшие знания об истинных предпочтениях людей, чем есть у них самих – это «пагубная самонадеянность» и еще одна «дорога к рабству». Поведенческая экономика – сложное и неоднородное явление. Несмотря на полувековую историю, она не стала единой слаженной и структурированной наукой. Ее исследования распадаются на множество мелких «прецедентов», никак не связанных между собой, нет единого подхода, какова частота поведенческих ошибок, каково соотношение рациональных и иррациональных людей. Кроме того, индивиды не остаются безучастными к поведенческим ошибкам, очень часто они их осознают и предпринимают сознательные усилия по их устранению. Если государство не будет принимать этого во внимание, то тогда его вмешательство вместо улучшения положения людей с высокой вероятностью будет его ухудшать. И наконец, критикуя неоклассическое представление о гиперрациональном индивиде, поведенческая экономика сама выдвигает на роль гиперрационального существа государство. Но чиновники государства подвержены тем же ошибкам, что и частные лица. Больше того, в политической сфере поведенческие аномалии распространены намного шире, чем в любой другой сфере. А ошибки частных лиц и ошибки правительства в лице чиновников имеют совершенно разные последствия для благосостояния общества.

Управленческая экономика, не уступающая по своей сложности поведенческой экономике, представляет собой объединенную дисциплину на основе интеграции менеджмента в экономическую теорию. Как внутрифирменное управление управленческая экономика появилась уже много лет назад, но как отдельное направление экономической науки, изучающее микро, макро, мировой уровни экономики, оно родилось совсем недавно. При этом помогая управляющим разных уровней экономики применить теоретические знания на практике, управленческая экономика опирается на стихийный рыночный механизм с его неопределенностью, хаосом и рисками.

Управленческая экономика, основанная на экономической науке, выполняет две функции:

- теоретическую: раскрывает механизм функционирования современной рыночной (смешанной) экономики;
- практическую: помогает государству и менеджерам принимать правильные решения по управлению экономикой.

В воздействии государства на экономику следует различать экономическую политику и управление экономикой. Экономическая политика государства – это совокупность мер, направленных на сохранение и воспроизводство рыночной экономики с частной собственностью, конкуренцией и предпринимательством. Управление экономикой – это система действий по реализации экономической политики государства. Экономическая политика может оставаться постоянной, так как она обеспечивает существование рыночной экономики. Управление же экономикой может существенно меняться под влиянием перемен, происходящих в экономике. Но при этом оно остается неизменным в своих функциях. Дело в том, что рыночный механизм не всегда может поддерживать системно-структурное развитие экономики. И эта деструктивность рынка всегда гасится не рыночным путем, а формированием, по словам Ф. Хайека, «расширенного порядка», в который входит и корректирующая деятельность государства.

Экономическая политика государства должна опираться на научную концепцию управления экономикой, базой которой является синтез идей различных школ экономической науки, востребованных временем. Это связано с тем, что подлинная наука учитывает и гносеологические корни экономических явлений, и реальные тенденции их развития и может предсказать их будущность. Она не оставляет места субъективизму, волевым спонтанным решениям.

Экономическая политика государства реализуется посредством создаваемого им механизма. Основным содержанием механизма осуществления экономической политики государства являются:

- государственное прогнозирование, программирование и планирование;
- организация выполнения программ и планов, контроль за их выполнением, корректировка экономической политики государства.

При этом данный механизм представляет собой определенную систему поступков, действий, принятия и исполнения решений конкретными субъектами хозяйственной практики – специалистами. Тем самым, мы вправе рассматривать этот механизм как раз в контексте поведенческой экономики. Ведь очевидно, что в своей деятельности представители государственного управления руководствуются не только государственными целями, задачами и интересами. Они являются носителями своих собственных, часто далеко не безобидных интересов и устремлений. Об этом свидетельствует, например, высокая степень коррумпированности российских чиновников, которые ставят свой интерес выше государственного. По Индексу восприя-

тию коррупции на 2019 г. она занимает 137 место из 180 стран, т. е. еще очень далека от преодоления данного явления.

Поэтому абсолютизировать и идеализировать механизм государственного управления экономикой явно не стоит. Механизм управления экономикой дополняет рыночный механизм, взаимодействуя с ним. Вместе они формируют разные режимы хозяйствования соответственно многообразным формам экономических отношений, разнообразные модели стимулирования государственного или частного предпринимательства.

Управление экономикой начинается с принятия управленческих решений. Управление – это совокупность приемов координации, мотивации и контроля целенаправленных действий людей в обществе. Главной в этой совокупности приемов является координация, для осуществления которой нужна мотивация и контроль. Тогда управление обеспечит задуманные результаты – упорядочение экономических процессов в результате скоординированных действий людей. Значит, управленческая экономика раскрывает движение и развитие экономики через координацию и упорядочение действий людей.

Управленческая экономика изучает механизмы управления на микроуровне (внутрифирменное планирование), на макроуровне (государственное управление) и управление на глобальном уровне.

В координации деятельности людей и упорядочении рыночных процессов огромную роль играет институционализация экономических отношений, которая представляет собой, по словам американского экономиста Дэвида Норта, структурные изменения, вносимые людьми во взаимодействие друг с другом для достижения определенных результатов.

Развитие рыночной системы сопровождается ростом технического прогресса, укрупнением производства, внедрением правовых форм организации предпринимательства, повышением роли социальных отношений и социального контроля, мотивации и стимулирования труда. В этих условиях создается возможность упорядочения и координации рыночных отношений между агентами рынка через заключение договоров (контрактов).

Поскольку индивиды в рыночной системе зависимы друг от друга, то требуется установление определенного порядка путем введения системы ограничений на поведение людей. Эту функцию выполняет институт как носитель компромисса между субъектами рыночных сделок.

Институт – ряд форм и правил, ограничивающих поведение экономических агентов и упорядочивающих взаимодействие между ними. К нарушителям установленных правил применяются санкции. Значит, существует и механизм выявления нарушений – контроль.

Следовательно, институт выступает посредником в отношениях между индивидом и обществом, экономя на трансакционных издержках. Трансакционные издержки связаны с обменом и защитой правомочий собственности. И чем выше трансакционные издержки, тем выше спрос на институциональное регулирование.

Институты задают общие рамки взаимодействия индивидов. Конкретные же рамки условий совершения сделок фиксируются положениями контракта или договора.

Появление контрактов в рыночной экономике свидетельствует о том, что наряду со стихийной формой организации экономической деятельности через рынок теперь существует и планомерная форма путем объединения индивидуальных действий людей на основе инструкций и распоряжений, оформленных в виде контракта.

Лучшим образцом такой формы организации экономической деятельности людей сегодня является фирма как коалиция владельцев кооперирующихся факторов производства, связанных между собой сетью взаимовыгодных контрактов и направленная на минимизацию трансакционных издержек. В фирме управление ресурсами зависит от предпринимателя. Фирма альтернативна рынку. В ней отношения регулируются не рыночными сигналами, а командам в условиях иерархической системы.

Фирма нуждается в объективном контроле со стороны рынка. Но и рынок нуждается в фирмах как импульсе для развития экономики. Внутрифирменные отношения – это отношения сознательного регулирования производства, отношения координации, для эффективности которых большое значение имеют нерыночные формы и методы (приказы, личное доверие, внутрифирменные правила, традиции, моральные факторы).

Сегодня фирма представляет сложный многоотраслевой комплекс промышленных, торговых, финансовых предприятий национального и международного уровня. Механизм современной фирмы – это контрактные отношения на трех уровнях:

- с партнерами (горизонтальный уровень),
- с дочерними и внучатыми предприятиями (вертикальный уровень), с государством (макроэкономический уровень),
- с партнерами мировой экономики.

На всех этих уровнях государство, защищая свои интересы, осуществляет экономическое и правовое регулирование.

Будучи сплетением контрактов на разных уровнях, фирма противопоставляет стихийной рыночной экономике плановую систему сознательного управления. Фирма осуществляет внутрифирменное планирование,

согласовывает отношения с партнерами на всех уровнях, координирует свои действия в производстве, на рынке, управляет всеми процессами своей организации.

Фирма создает (должна создавать) особые условия для жизнедеятельности человека, ибо ею востребованы обширные и разносторонние знания. Это экономическая ниша, где человек может самовыразиться. Разумеется, речь идет о фирме как высокоспециализированном и интеллектуально-инновационном образовании, а не о предприятии в его обыденном понимании.

Не случайно, главной в фирме является кадровая политика – менеджмент персонала. Предприниматели, менеджеры, ученые, инженеры, рабочие с их мастерством, профессионализмом, инновационным потенциалом составляют социальный и интеллектуальный капитал фирмы (человеческий капитал в терминологии авторов теории «человеческого капитала» американских экономистов Теодора Шульца и Генри Беккера). Процветание и известность фирмы есть производные от таланта, труда и совести ее коллектива.

Таким образом, создание институциональной системы в рыночной экономике с сильными рыночными институтами – частной собственностью, контрактов, фирмы, правовых и судебных организаций, финансового рынка, квалифицированного органа управления и контроля – является обязательным условием для координации и упорядочения действий агентов рынка, для управления экономическими процессами.

Государство в современной рыночной экономике – еще один вид организации, имеющей контрактную природу.

Граждане делегируют часть своих прав государству, что фиксируется в Конституции, играющей роль социального контракта. Добровольная передача части прав граждан государству связана с уверенностью, что государство успешнее справится с реализацией ряда функций, которые порождаются изъянами рыночного механизма. Это – защита прав собственности, создание каналов обмена информацией, разработка стандартов мер и весов, правоохранительная деятельность, производство чистых общественных благ, формирование социозэкологической системы. Во всех сферах государство получает право, основанного на социальном контракте принуждения и власти. Но государство выступает гарантом не во всех сделках, а только в тех, которые связаны с меньшими издержками. Следовательно, не существует абсолютной границы государственного вмешательства в экономическую и социальную жизнь безотносительно к конкретным историческим условиям.

Необходимость в деятельности государства вызывается потребностями развития самой рыночной системы, обнаруживающей не только плюсы, но и минусы своего функционирования. Следовательно, рыночный механизм нуждается в коррекции, которую способно осуществить только государство. Функции государства развиваются в двух направлениях:

- поддержание и облегчение функционирования рыночного механизма (обеспечение правовой базы и защита от конкуренции);
- усиление рыночного механизма в соответствии с изменением условий развития.

В современной развитой постиндустриальной экономике государство – это и предприниматель, и крупный инвестор, и организатор НИОКР, и потребитель конечной продукции. Оно непосредственно участвует в производстве, распределении, обмене и потреблении товаров и услуг.

Государство как сознательный субъект макроэкономической деятельности должно осуществлять свои управленческие функции осторожно, чтобы в рыночном механизме не было сбоев, постоянно контролировать результаты регулирования и принимать меры для погашения негативных последствий.

Следовательно, государственная управленческая деятельность не должна переходить границы, угрожающие рыночному механизму. В результате государство интегрируется в рыночное хозяйство, появляется смешанная система экономики.

Раскрывая механизм управления всей экономикой, управленческая наука акцент ставит на сознательном управлении экономикой государством. При этом стихийное саморегулирование является основой для сознательного управления экономикой. Это подтверждается:

- историей экономики: смешанная с государственным управлением экономика появилась на базе стихийного рыночного механизма;
- рождением маркетинга и менеджмента как ответной реакции фирм на действия рынка (снизить риски, неопределенность, управлять изнутри);
- появлением контрактной системы управления, которая строится на взаимовыгодной основе в условиях стихийных рыночных отношений;
- появлением социально-ориентированной экономики, которую поддерживает не только государство, но прежде всего рынок. Это выражается в ориентации рынка:
- на растущие и меняющиеся потребности людей и удовлетворение этих потребностей;

- на развитие человеческого потенциала;
- на многообразие форм собственности, и прежде всего на развитие акционерной собственности, позволяющей получать пенсии и страховые премии, доходы от инвестиций пенсионных фондов и страховых компаний.

В условиях взаимодействия рыночного механизма с государственным управлением расширяется и углубляется результативность государственного воздействия на экономику. Государство выступает социальным гарантом стабильности экономики, равенства людей, гарантирует гражданский мир и целостность общества, развивает демократическую форму организации общества.

Важной составляющей частью управленческой экономики является сегодня управление глобальными процессами. Современная глобальная экономика обладает определенным потенциалом дальнейшего развития. В ней продолжают действовать факторы всеобщей глобализации, усиливающие взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик, процессы интеграции; развитие качественно новой технологической базы, процессов компьютеризации и телекоммуникационных сетей, ускоряющих и облегчающих рыночные операции; процессы государственного управления экономикой и антикризисного регулирования, политика модернизации и инноваций, социального развития. Все это придает новые характеристики современной социально-экономической системе.

С одной стороны, непосредственно производительной силой сегодня является наука, а знание и образование приобретают решающее значение; происходит гигантское ускорение оборотов товара и капитала; используются всемирные компьютерные сети; идет рост фиктивного капитала, создаются виртуальные технологии товаров и услуг; усиливается социальная ориентация экономики; создаются институты регулирования и управления мировой экономики.

С другой стороны, эти процессы происходят: в условиях глобализации экономических отношений; космополитического производства и обращения товаров; преобладания доли услуг в экономике; виртуализации финансов; размывания государственных границ в процессе интеграции, слияния экономических и политических целей общества.

В этих условиях важнейшее значение приобретает управленческая составляющая, которая определяет возможности эффективного функционирования и развития производства, обмена, распределения, потребления на основе взаимодействия стихийных рыночных регуляторов и сознательного межгосударственного управления.

Все это говорит о необходимости опоры государств на национальное предпринимательство, их партнерства с бизнесом, основанного на доверии при совершенствовании форм и методов государственного управления, для дальнейшего развития и усиления стран и их устойчивого положения в мире.

Таким образом, сегодня как никогда необходимо независимое, честное, высокопрофессиональное управление на всех уровнях. Управленческая деятельность во всем ее многообразии должна соответствовать общепринятым стандартам и находиться в рамках установленных обществом ограничений. А экономическая политика государства не должна вступать в противоречие с благосостоянием населения.

К глубокому сожалению, государство далеко не всегда справляется со своими задачами. Особенно в сфере социальной политики. В нашей стране слишком большое социально-экономическое расслоение и устранить его государство не в состоянии. Более того, формируется на протяжении последних десятилетий новый вариант номенклатуры – государственная бюрократия, которая извлекает ренту из собственной монополии на власть и на осуществление административных функций. Как отмечал в своих работах «Бюрократы и политика» и «Особая экономика бюрократии» американский экономист Уильям Нисканен (1933–2011), бюрократия стремится получить административную ренту от своего положения, а это часто оказывается в прямом противоречии с интересами государства и общества.

Управление экономикой, осуществляемой такой бюрократией, нацелено часто на личное обогащение и на саботаж принимаемых «правильных» решений, которые забалтываются, «уходят в песок» и саботируются бюрократией. Результатом этого становится «экономика дискриминации», автором которой является Генри Беккер (1930–2014), связывавший ее возникновение также с особым положением управленческой бюрократии. Сам Г. Беккер считал такую экономику преступной.

В 1968 году вышла статья Г. Беккера «Преступление и наказание: экономический подход», в которой разработан экономический подход к анализу преступности, открыто новое направление экономики преступления и наказания.

Преступление рассмотрено автором как вид деятельности, которую некоторые люди выбирают рационально, сравнивая ожидаемые выгоды и ожидаемые издержки в виде вероятного ареста и наказания, с учетом своего субъективного отношения к риску быть наказанным.

Итак, управленческая и поведенческая экономики являются междисциплинарными направлениями, которые комплексно учитывают воздействие различных факторов на принимаемые экономическими агентами решения. Больше того, по мере развития общественного производства происходит не просто сближение, а даже конвергенция управленческих и поведенческих теорий. Экономика, сохраняя свои базовые основания, все более обогащается науками институциональными, социальными, поведенческими. Их объединяет экономика, а отличие состоит в функционально-отраслевой специализации. Перманентным и органическим атрибутом современной экономики становится и поведенческая экономика, в центре внимания которой находится поведение человека. Это связано с тем, что современный человек является не просто «рабочей силой», «винтиком» экономики; он – ее интеллектуальное начало и универсальный двигатель в современных динамично меняющихся условиях. Это порождает новые, более высокие и разнообразные требования к самому человеку и его поведению в сфере экономики. Все более мощное влияние человеческого поведения на современную экономику обусловлено тем, что в него включаются уже не только узкоутилитарные, экономико-материальные потребности и интересы, но и более разнообразные ценностно-мотивационные установки, которые непрерывно усложняются по мере общественного развития.

Следовательно, постулаты и управленческой, и поведенческой теорий не являются взаимоисключающими; обе теории имеют точки соприкосновения по вопросам поведения или деятельности экономических субъектов. Рассматривая объект исследования с разных позиций, они дополняют друг друга, что допускает на практике возможность учитывать и управленческую, и поведенческую теории. При этом следует отметить, что в данных направлениях теорий особая роль отводится государству. И в поведенческой экономике, и в управленческой государство может способствовать преодолению поведенческих провалов и смягчению изъёмов рынка (в управленческой экономике).

Важно, чтобы государство в лице государственных чиновников, создавая нормативную базу, осуществляя административное регулирование, не оказывало прямое воздействие на одни предприятия в ущерб другим. Регулирование должно быть равным для всех предприятий отрасли, поддерживая справедливую конкуренцию и перераспределение ресурсов. Прогнозирование социально-экономических последствий, планирование деятельности должно быть адекватным текущей ситуации и тенденциям развития. Должны быть исключены завышенные и заниженные оценки и параметры, которые будут препятствовать принятию оптимальных ре-

шений другими субъектами. Государство должно обладать информацией об истинных общественных предпочтениях, а также учитывать, что некоторые когнитивные ошибки могут быть устранены индивидами.

В целом, при условии сбалансированного развития управленческой и поведенческой теорий и практики создаются предпосылки для разрешения и сглаживания актуальных проблем предприятий, организаций, людей.

Таким образом, рациональное сочетание управленческой и поведенческой теорий может существенно повысить качество и результативность управленческих решений, принимаемых на различных уровнях.

Эффективному управлению экономикой нет альтернативы.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое «экономическое поведение людей» и чем оно отличается от обычного их поведения?
2. Что собой представляют экономические потребности и экономические интересы? В чем разница между ними? Почему они нуждаются в регулировании?
3. Что относится к личным интересам и потребностям, а что – общественным? Каковы критерии такого различия?
4. Охарактеризуйте роль бюрократии и бюрократизма в системе управления экономикой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития / под ред. Г. П. Журавлевой, Н. В. Минохиной, В. В. Смагиной. Москва – Тамбов: ИД ТГУ им. Г. Р. Державина, 2016. – 340 с.
2. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Москва: Бомбора, 2017. – 384 с.
3. Яковлева Е. А. Поведенческая экономика как область научного знания в современной экономической науке // JER. 2014. № 2.
4. Вольчик В. В. Поведенческая экономика и современные тенденции эволюции института собственности // TERRA ECONOMICUS. Ростов н/Д.: Изд-во Южного Федерального ун-та, 2010. Т. 8. № 2. С. 71–78.
5. Капелюшников Р. И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм // Вопросы экономики. 2013. № 9–10.

6. Капелюшников Р. И. Поведенческая экономика и новый патернализм. Москва: ИД Высшей школы экономики, 2013 (препринт WP3/2013/03).
7. Чубарова Т. В. Поведенческая экономика как инструмент изменения современного регулирующего государства //
8. Шабунова А. А. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты. Вологда: ВологГУ, 2012. (препринт).
9. Потемкин А. П. Бюрократическая экономика. Москва: Порог, 2006. – 320 с.
10. Мизес Л. фон. Бюрократия. Москва: Социум, 2006. – 200 с.

Глава 5

БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В РОССИИ

.....

Общие положения о бюджетной политике

Бюджетная политика государства – это важная составляющая сфер финансовой политики страны. Финансы – это отношения государства с физическими и юридическими лицами, а также с другими государствами по поводу образования и использования фондов денежных средств (финансовых ресурсов). Расширение функций государства проявляется в том, что его расходы растут более быстрыми темпами, чем темпы роста ВВП. Ведущую роль в расходной части центральных бюджетов (1/2) составляют ассигнования на различные социально-экономические цели. Их можно разделить на две группы: социальные расходы и расходы, связанные с хозяйственным регулированием. Расходы первой группы составляют 60–80%. Это затраты на выплату пенсий, пособий, на здравоохранение, образование, подготовку кадров.

В крупных развитых странах большую долю расходов бюджета составляют военные расходы, в которых следует учитывать не только прямые затраты, но и выплаты процентов по военным долгам, пенсии, пособия инвалидам войн, ветеранам. Расходы на экономику используются для развития таких сфер хозяйства, как энергетика, жилищное строительство, коммунальное хозяйство, региональное развитие, сельское хозяйство, охрана окружающей среды. Правительство осуществляет политику, направленную на рост ВВП, для увеличения общего благосостояния, стабилизации экономики. С этой целью используется фискальная политика, которая состоит в манипулировании государственным бюджетом – правительственными расходами и налогообложением.

Так, рост налогов снижает объем производства, сокращает потребление и инвестиции. Увеличение же государственных расходов стимулирует рост производства и доходов. В последние годы значительно увеличился удельный вес расходов, связанных с обслуживанием бюджетного дефицита и государственного долга.

Дефицит бюджета – это сумма, на которую в данном году расходы государства превосходят его доходы. Различаются структурный и циклический

бюджетный дефицит. Структурный дефицит – это разница между поступлениями и расходами при постоянном уровне безработицы. Если с указанием экономической конъюнктуры уровень безработицы возрастает, то увеличиваются расходы на содержание безработных, сокращаются налоговые поступления. Разность между реальным уровнем дефицита и структурным дефицитом называется циклическим дефицитом. После экономического спада сокращается циклический дефицит. Но при прежних налогах и растущих затратах правительства (оборона) может возрасти структурный дефицит.

Основные причины бюджетного дефицита следующие:

- спад общественного производства;
- выпуск пустых денег;
- раздутые социальные программы;
- возросшие затраты на финансирование ВПК;
- оборот теневого капитала в огромных размерах.

Различают два основных источника покрытия бюджетного дефицита: увеличение налогов и государственные займы. И третий – печатание денег, что ведет к росту инфляции. Основная форма государственного заимствования – государственные займы. Размещая их в частном секторе (среди населения, в банках, страховых и промышленных компаниях), государство затем выплачивает проценты. Таким образом, выпуск займов способствует дальнейшему росту государственных расходов.

Другой путь – размещение государственных обязательств в центральном банке. Учитывая их, банк выпускает дополнительную массу платежных средств, не связанных с реальным увеличением товарной массы. Краткосрочные займы (до 1 года) выпускаются чаще в условиях растущей инфляции, так как кредиторы учитывают нестабильность доходов.

В условиях крупных платежных дефицитов государство отодвигает во времени выплату задолженности. Это делается превращением краткосрочных обязательств в средне- и долгосрочные (3–5 лет и более). Или путем обмена или выкупа краткосрочных ценных бумаг и выпуска средне- и долгосрочных займов. В краткосрочном периоде рост государственных расходов увеличивает объем совокупного спроса.

В более длительном периоде увеличивается инфляционная неустойчивость экономики и снижается покупательная активность населения. Антиинфляционные меры сдерживают совокупный спрос, уменьшают инвестиции, а, следовательно, ведут к росту безработицы. В настоящее время существуют три концепции бюджетной политики. Согласно первой концепции бюджет должен быть ежегодно сбалансирован, следуя второй,

он должен быть сбалансирован в ходе экономического цикла, по третьей концепции, исходят из того, что целью является сбалансированность экономики, а не бюджета, при этом макроэкономическая стабильность может сопровождаться как положительным, так и отрицательным сальдо бюджета.

Исходя из третьей концепции, развитые страны находят оптимальную величину бюджетного дефицита. Российская бюджетная политика базировалась на первой концепции. Но дефицит бюджета постоянно растет. Несбалансированный рост государственных расходов и доходов в основном связан со снижением объемов производства и его эффективности, доходов от внешнеэкономической деятельности, увеличением расходов на социальные программы, предпринятых в целях защиты населения от повышения цен, а также несовершенством налоговой системы. Нарастание бюджетного дефицита в экономике приводит к появлению государственного долга. Государственный долг растет быстрее, чем увеличивается ВВП.

Что такое государственный долг? Это сумма накопленных в стране за определенный период бюджетных дефицитов за вычетом имевшихся на этот период положительных сальдо бюджета. Различают внутренний и внешний долги. Внутренний долг государства – это долг своему населению, он приводит к перераспределению доходов внутри страны и может нести серьезные изменения в экономической и политической жизни. Активное развитие внешних связей способствует развитию международного кредита. Мобилизуя финансовые ресурсы путем привлечения иностранного капитала, государство увеличивает внешний долг. Главными участниками международной кредитной деятельности являются транснациональные компании (ТНК) и транснациональные банки (ТНБ), а также международные финансовые организации (МВФ, ЕБРР и др.) Международные займы могут размещать и частные лица. Особенно быстро растет внешняя задолженность развивающихся стран (Бразилия, Мексика, Чили и др.).

Бюджетный дефицит и связанный с ним государственный долг несут две опасности: возможность банкротства нации и переложение налогового бремени на будущие поколения. Первую опасность государство преодолевает перепродажей своих обязательств, увеличением налогов, выпуском новых денег, что, как известно, не оказывает длительного положительного воздействия на экономику. Рост государственного долга влечет за собой негативные экономические последствия.

Выплата процентов по государственному долгу увеличивает неравенство в доходах, так как значительная часть обязательств сконцентрирована у наиболее состоятельной части населения. Повышение ставок налогов может подорвать действие экономических стимулов развития производства,

снизить интерес к вложению средств в новые рискованные предприятия, сферу НИОКР, усилить социальную напряженность в обществе. Возмещение внешнего долга предполагает передачу части созданного продукта за рубеж в виде процентов и сумм основного долга.

Рост внешнего долга ослабляет международный авторитет страны. Правительственные займы на рынке капиталов для рефинансирования долга или уплаты процентов неизбежно увеличивают ставки процента на капитал, что приводит к сокращению частных инвестиций. В итоге последующее поколение может унаследовать экономику с уменьшенным производственным потенциалом.

Во второй половине 80-х гг. XX века на Западе была пересмотрена финансовая политика в направлении перехода от краткосрочного к среднесрочному регулированию, созданию стабильных условий для функционирования частного бизнеса. Особенно в области инвестиций и ценообразования, торможения инфляции, выработки единых подходов, ориентированных на продолжительный и устойчивый экономический рост на внутреннем и международном уровне.

В числе мер, направленных на сокращение бюджетного дефицита, – приватизация, поддержка малого бизнеса, стимулирование людей к поиску работы, адресная помощь мало имущим, увеличение доли страховой медицины, введение двухуровневой системы образования (платного и бесплатного) и т. д.

Наибольшего успеха в снижении дефицита государственного бюджета достигли Швеция, Швейцария. Их бюджеты сводятся с положительным сальдо. Уменьшился прирост государственного долга в процентах к ВВП в США, Японии, ведущих странах Европы.

Так, в США принят закон, по которому при превышении установленно-го лимита дефицита федерального бюджета осуществляется автоматическое сокращение всех правительственных расходов до уровня, предписанного законом. В большинстве стран парламент устанавливает «потолок» государственной задолженности. Но исторический опыт показывает, что такие ограничения не являются серьезным препятствием для увеличения бюджетных дефицитов, так как различные непредвиденные обстоятельства (резкие циклические колебания, изменения в международной обстановке и др.) могут вновь привести к росту государственных расходов.

Бюджетная система РФ состоит из трех уровней:

1. Федеральный бюджет РФ.
2. Бюджеты субъектов РФ (89 субъектов).

3. Местные бюджеты (примерно 29 тысяч бюджетов муниципальных образований и районов).

Согласно Бюджетному Кодексу (БК) РФ консолидированный бюджет – это свод бюджетов всех уровней бюджетной системы на соответствующей территории.

Принципы бюджетной системы РФ

Согласно БК РФ в России действуют следующие принципы бюджетной системы:

1. Единство бюджетной системы – единство правовой базы, денежной системы, форм бюджетной документации, единство принципов бюджетного процесса, санкций за нарушения бюджетного законодательства, а также единый порядок финансирования расходов бюджета, единый порядок финансирования расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы, ведения бухгалтерского учета средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов.
2. Принцип разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы – закрепление соответствующих видов доходов (полностью или частично) и полномочий по осуществлению расходов за органами государственной власти РФ и органами местного самоуправления.
3. Принцип самостоятельности бюджетов – право законодательных органов государственной власти и органов местного самоуправления на каждом уровне бюджетной системы самостоятельно осуществлять бюджетный процесс; наличие собственных источников доходов бюджета каждого уровня; законодательное закрепление регулирующих доходов бюджетов, полномочий по формированию доходов соответствующих бюджетов; право органов государственной власти и органов местного самоуправления самостоятельно в соответствии с законодательством определять направления расходования средств соответствующих бюджетов и источники финансирования дефицитов соответствующих бюджетов; недопустимость изъятия доходов, дополнительно полученных при исполнении законов (решений) о бюджете, сумм превышения доходов над расходами бюджетов и сумм экономии по расходам бюджетов; недопустимость компенсации за счет бюджетов других уровней потерь в доходах и дополнительных расходов, возникших в ходе исполнения законов (решений) о бюджете, за исключением установленных законом случаев.

4. Принцип полноты учета бюджетных доходов и расходов бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов – все доходы и расходы бюджетов, внебюджетных фондов и иные определенные законом обязательные поступления, подлежат отражению в бюджетах, бюджетах внебюджетных фондов в обязательном порядке и в полном объеме. Все государственные и муниципальные расходы подлежат финансированию за счет бюджетных средств, средств внебюджетных фондов, аккумулированных в бюджетной системе Российской Федерации.
5. Принцип сбалансированности бюджета – объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита. При составлении, утверждении и исполнении бюджета уполномоченные органы должны исходить из необходимости минимизации размеров дефицита бюджета.
6. Принцип эффективности и экономности использования бюджетных средств – при составлении и исполнении бюджетов уполномоченные органы и получатели бюджетных средств должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.
7. Принцип общего (совокупного) покрытия расходов – все расходы бюджета должны покрываться общей суммой доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита. Доходы и поступления не могут увязываться с определенными расходами бюджета за исключением целевых бюджетных фондов, а также в случае централизации средств из бюджетов другого уровня.
8. Принцип гласности – обязательное опубликование в открытой печати утвержденных бюджетов, отчетов об их исполнении бюджета. Этот принцип предусматривает:
 - полноту информации о ходе исполнения бюджетов;
 - доступность иных сведений;
 - обязательную открытость для общества и СМИ процедур рассмотрения и принятия решений по проектам бюджетов (в том числе по вопросам, вызывающим разногласия внутри представительного органа или между исполнительным и представительным органами государственной власти).

9. Принцип достоверности бюджета – надежность показателей прогноза социально-экономического развития соответствующей территории; и реалистичность расчета доходов и расходов бюджета.
10. Принцип адресности и целевого характера бюджетных средств – бюджетные средства выделяются в распоряжение конкретных бюджетополучателей с обозначением направления их на финансирование конкретных целей.

В современных условиях остро стоит проблема бюджетного дефицита. Бюджетный дефицит – это превышение расходов бюджета над доходами. Выделяют несколько причин этого явления:

1. Низкая эффективность общественного производства.
2. Резкое снижение налоговых поступлений вследствие экономических кризисов или изменения экономической конъюнктуры (падение мировых цен на нефть в 1998 году привело к значительному снижению налоговых поступлений в бюджет РФ от нефтяных компаний).
3. Нерациональная структура бюджетных расходов, т.е. положение, при котором страна живет не по средствам.
4. Резкий, неожиданный рост расходов, связанный со стихийными бедствиями, крупными социально-политическими потрясениями или войнами.
5. Крупные государственные инвестиции, направленные на модернизацию экономики.

В экономической теории существуют различные подходы к решению проблемы бюджетного дефицита.

1. Государственный бюджет должен быть сбалансирован каждый год, так как в противном случае для покрытия дефицита Правительство выходит на финансовый рынок и вступает в конкуренцию с частным сектором за кредитные ресурсы. Это приводит к повышению % ставки и уменьшению инвестиций в частном секторе. Возросший процент по долговым инструментам делает финансовые операции более привлекательными для нерезидентов. Приток иностранных денежных средств ведёт к росту внешнего долга. Для покупки высокодоходных бумаг нерезиденты вынуждены покупать национальную валюту, это ведет к росту спроса на эту валюту и, как следствие, к повышению ее курса, что препятствует экспорту и способствует импорту. В итоге – снижение инвестиций в частный сектор, рост импорта и сокращение экспорта, что ведет к снижению налоговых поступлений и росту бюджетного дефицита. Подобную ситуацию можно было наблюдать

в России в период с 1994 по 1998 годы, когда для покрытия бюджетного дефицита Правительство выпускало ГКО и ОФЗ с огромной доходностью (300%). В этот период в России имели место все негативные последствия подобной политики (снижение инвестиций, рост импорта, рост внешнего долга, сокращение налоговых поступлений в бюджет). Эмиссионное же финансирование бюджетного дефицита неминуемо приводит к росту инфляции, что негативно сказывается на экономике в целом. Единственный выход в подобных ситуациях – это сокращение государственных расходов и повышение налогов. Однако подобные действия неминуемо приведут к сокращению совокупного спроса, что, в свою очередь, приведёт к безработице и дальнейшему снижению налоговых поступлений.

2. Бюджет должен быть сбалансирован по экономическому циклу. В периоды экономических спадов правительство должно сокращать налоги и увеличивать госрасходы, тем самым сознательно вызывая бюджетный дефицит, однако, в периоды экономического подъема правительство должно повысить налоги и сократить расходы. Проводя подобную политику, правительство может столкнуться с рядом трудностей:
 - где найти источники финансирования бюджетного дефицита, поскольку выпуск государственных долговых обязательств и денежная эмиссия приводят к негативным последствиям в экономике;
 - периоды спада и роста могут быть неравнозначны, например, после длительного экономического спада может наступить непродолжительный рост, в итоге сбалансированности бюджета добиться не удастся;
 - политическая ситуация может не позволить поднять налоги или сократить расходы, в данном случае также не удастся добиться сбалансированности бюджета.
3. Концепция функциональных финансов. Суть: целью бюджетной политики является не сбалансированность бюджета, а стабильность экономики в целом. Для достижения этой цели можно допускать дефицит бюджета в определенных рамках (в соответствии с действующим «бюджетным правилом» – не более 10% от общего количества доходов). Это позволяет стимулировать потребительский спрос, сохранять положительную динамику производства и избегать кризисов перепроизводства. Обратной стороной данного процесса является накачивание «лишни» денег в каналы обращения и раскручивание инфляции.

Сущность бюджетной политики

Чтобы понять исключительно значимую роль бюджетной политики в обществе в условиях глобализационных процессов, необходимо раскрыть сущность бюджетной политики как категории. Возникновение политики как общественного явления имеет глубокие исторические корни и связано со становлением и развитием человеческого общества, формированием государственной власти. Власть – это отношения руководства и подчинения, складывающиеся между людьми в процессе организации общественной жизни. Политика зародилась, когда появился особый вид власти, имеющий право примирения одной группы людей с другой группой посредством государства. Такая власть получила название государственной. Государственная власть давала соответствующие преимущества тем, кто ею обладал. Люди стали бороться за нее, за определенную ее организацию, осуществление. Это обусловило возникновение системы политических отношений, политики.

Поскольку государство представляет собой политический союз, объединяющий целые нации и народности, постольку политика – не просто отношения между людьми, а отношения между социальными общностями. Хотя понятие «политика» используется в различных смыслах, но в целом политика формируется в сфере отношений и деятельности, которая связана с государственной властью. Форма политики, ее организационная структура реально воплощены в политических партиях, общественных движениях, а также в законах, политических и правовых нормах. Содержание политики выражается в ее целях, направлениях государственного развития, решении стоящих проблем, в мотивах и механизме принятия политических решений. Одним из важнейших направлений экономической политики государства является его финансовая политика, так как достичь успехов в построении экономически сильного и стабильного общества можно лишь при успехах в финансовой политике. В экономической литературе существуют различные определения финансовой политики.

Например, распространенной и достаточно емкой является следующая формулировка: «Финансовая политика – это особая сфера деятельности государства, направленная на мобилизацию финансовых ресурсов, их рациональное распределение и использование для осуществления государством его функций». Другое определение дает М. В. Романовский: «Финансовая политика включает в себя: бюджетную, налоговую, денежную, кредитную, ценовую и таможенную политику. В свою очередь, финансовая политика государства является лишь средством осуществления его экономической и социальной политики, т.е. выполняет вспомогательную роль. Не надо за-

бывать и другие направления государственной политики – национальное, геополитическое, военное. Совокупность этих пяти направлений и определяет финансовую политику, служащую основным инструментом проведения государственной политики. Финансовая политика России носит спонтанный характер и направлена на максимальную концентрацию денежных ресурсов в руках государства при постоянном сужении базы формирования доходной части бюджета».

Одной из главных составных частей финансовой политики, во многом определяющей экономический курс развития государства, является бюджетная политика. Именно бюджетная политика, в которой отражаются интересы государства, функции государства, требующие для решения поставленных задач бюджетных средств, занимает ведущее место в экономической политике страны, ее концепция формирует и налоговую, и инвестиционную политику. Еще 20 лет назад, а именно в Послании Президента Российской Федерации «О бюджетной политике на 2000 год» было сказано: «Бюджетная политика является ключевым звеном экономической политики государства». С тех пор роль этой политики только возрастает.

Экономическая сущность, функции и роль бюджета реализуется через такие организационно-финансовые категории управления бюджетным процессом, как бюджетное право, система бюджетов, бюджетная система, бюджетный механизм, а все они вместе находят свое концентрированное выражение в бюджетной политике. Каждое из названных выше понятий отражает свои специфические организационно-финансовые и управленческие стороны функционирования бюджетных отношений, которые в конечном счете реализуются в бюджетной политике, т. е. бюджетная политика выступает комплексной организационно-финансовой категорией управления бюджетными отношениями на основе научно обоснованной концепции.

Если последняя отсутствует у правительства, то вряд ли можно говорить о существовании бюджетной политики как таковой. Другими словами, бюджетная политика – это еще и область практической реализации научных знаний о бюджете и разработанной на их основе научно обоснованной концепции развития бюджетных отношений, т. е. это категория прикладной финансовой науки. Бюджетная политика тесно связана с такими понятиями, как межбюджетные отношения, бюджетный потенциал (расходный и доходный), налоговое бремя. Здесь же отметим, что бюджетная политика должна быть ориентирована, в частности, на создание необходимых условий для роста бюджетного потенциала страны, ее регионов и территорий. В свою очередь степень реализации бюджетного потенциала зависит

от того, насколько величина и распределение налоговой нагрузки оптимальны на субъектном и территориальном уровнях. Бюджетная политика включает в себя объективные (базисные) и субъективные (надстроечные) начала, что и характеризует ее как организационно-финансовую категорию.

Объективное начало, на котором базируется бюджетная политика, – это экономические отношения. Они возникают в процессе общественно-го воспроизводства (производства, обмена, распределения и потребления валового внутреннего продукта); финансовые (денежные) отношения, составляющие содержание категории финансов; бюджетные отношения, возникающие в процессе функционирования частной финансовой категории бюджета; и формы проявления сущности последней в виде функций образования и использования централизованных денежных доходов и контрольной функции.

Субъективное начало категории бюджетной политики основывается на системе надстроечных, организационно-финансовых отношений управления бюджетным процессом, которые реализуются через организационно-финансовые категории бюджетного права, системы бюджетов, бюджетной системы и бюджетного механизма (бюджетное планирование, организация, регулирование и контроль). Промежуточным, связывающим объективное и субъективное начала бюджетной политики, выступает результат практического использования специфических функций бюджета – его роль на конкретном этапе развития общества реальное обеспечение органов власти доходными ресурсами, финансирование государственных (муниципальных) расходов и контрольно-регулирующее воздействие бюджета на процесс воспроизводства общественного продукта. Обобщая отношение экономистов к теоретическому осмыслению бюджетной политики, нельзя не отметить упрощенность подходов к пониманию этой сложной категории.

Многие финансисты используют термин «бюджетная политика» применительно к самым различным явлениям в сфере государственных финансов, оставляя за читателем право самому домыслить значение данного термина или считая, что этот вопрос настолько понятен, что не требует комментариев. В экономической литературе бюджетная политика не рассматривается как организационно-финансовая категория, т. е. как категория управления бюджетным процессом, в основе которого лежат объективные экономические (финансовые, бюджетные) отношения с надстроенными над ними организационно-финансовыми отношениями государственного управления (планирования, организации, регулирования и контроля).

Другими словами, бюджетную политику следует рассматривать и понимать как категорию, синтезирующую в себе субъективные (надстроечные, управленческие) и объективные (денежные, бюджетные) отношения. Эти отношения возникают в процессе сознательного, целенаправленного воздействия государства на общественное воспроизводство путем использования функциональных возможностей категории бюджета и системы обслуживающих ее других организационно-финансовых категорий управления бюджетным процессом бюджетного права, системы бюджетов, бюджетной системы, бюджетного механизма.

Предлагаемый подход к пониманию бюджетной политики важен с практической точки зрения. Он позволяет осознать, что бюджетная политика, хотя и является управленческим понятием, должна в полной мере учитывать объективные законы и закономерности. В противном случае вряд ли можно рассчитывать на соответствие проводимой бюджетной политики критериям эффективности. С учетом вышесказанного можно дать определение сущности бюджетной политики как организационно-финансовой категории. Она представляет собой систему отношений, мер и действий органов власти в области управления бюджетным процессом на основе концепции развития бюджетных отношений в составе общей экономической политики, направленных на реализацию всех функций бюджета в целях достижения определенного на данном этапе экономического и социального эффекта. Под последним следует понимать удовлетворение на базе роста чистого внутреннего продукта страны, растущих потребностей населения и субъектов хозяйствования в общественных (коллективных) благах (услугах) на уровне не ниже научно обоснованных государственных стандартов.

Бюджетная политика, будучи комплексной, самостоятельной организационно-финансовой категорией управления, имеет свои субъекты и объект. В отношении субъектов бюджетной политики российские экономисты обычно единодушны во мнении, что таковыми выступают государственные (муниципальные), законодательные (представительные) и исполнительные органы власти. Эти органы разрабатывают, утверждают, контролируют и реализуют на практике принятую бюджетную политику. Сюда же относятся непосредственные исполнители бюджетов всех уровней власти по доходам и расходам (налогоплательщики – физические и юридические лица, распорядители бюджетных средств и бюджетополучатели).

Более сложный вопрос – объект бюджетной политики. Из различных определений этого понятия российскими экономистами видно, что единого мнения по данному вопросу нет. Чаще всего под объектом бюджетной

политики понимаются в различных комбинациях бюджетно-налоговое законодательство, бюджетная система и бюджетный механизм. Нам представляется, что в любом случае происходит сужение объекта бюджетной политики, а следовательно, и содержания этой категории. Более правильным, научно и практически обоснованным было бы признать в качестве объекта бюджетной политики весь бюджетный процесс, включающий в себя и бюджетно-налоговое право, бюджетную систему (систему бюджетов) и бюджетный механизм.

Названные относительно самостоятельные организационно-финансовые категории выступают одновременно структурными элементами единого бюджетного процесса, каждый из которых призван выполнять свои функции и задачи в рамках принятой бюджетной политики. Как организационно-финансовая категория, бюджетная политика должна строиться на основополагающих принципах (требованиях). К сожалению, в экономической литературе этот важный вопрос остался без внимания. Попытки определить такие принципы в отношении налоговой политики были предприняты российскими экономистами начала XX в. Учитывая тот факт, что налоговая политика тесно взаимосвязана с бюджетной политикой, имеет смысл остановиться на отдельных, наиболее интересных подходах к налоговой политике. К примеру, известный отечественный экономист В. Твердохлебов предлагал положить в основу налоговой политики принцип экономического роста, отмечая, что развитие производительных сил – высший принцип, с точки зрения которого наука имеет право оценивать налоговые системы, сохраняя свой политический нейтралитет.

Видимо, названный основной принцип в силу своей универсальности справедлив и в отношении бюджетной политики, но в более широком понимании. Тем не менее, если говорить в целом, принципиальные основы построения бюджетной политики остались за рамками научных исследований. На всех этапах экономического развития стратегическая цель бюджетной политики – это обеспечение финансовой и социальной стабильности в государстве. Что касается принципов, то бюджетная политика, по нашему мнению, будет действенным средством управления бюджетными и межбюджетными отношениями, если она будет базироваться на таких основных принципах:

1. **Объективность.** Она означает отражение в бюджетной политике объективных процессов, происходящих в экономике, финансах, обществе, в том числе и экономический рост. Объективная политика – это беспристрастная политика, когда желаемое не выдается за действительное.

2. Преемственность. Предусматривает формирование бюджетной политики на предстоящий финансовый год с учетом задач и достижений предшествующего периода. Соблюдение принципа преемственности позволяет обеспечить эффективность управления бюджетной системой.
3. Обязательность. Политика любая, в том числе и бюджетная, может считаться действенной, если такая политика обязательна для исполнения, иначе она превращается в пустой политический лозунг, вырождается в политическую демагогию. Реализация принципа обязательности зависит не только от исполнительной, но и, как уже говорилось, от законодательной власти.
4. Гласность. Действенность бюджетной политики неразрывно связана с этим принципом. Гласность бюджетной политики означает ее открытость, прозрачность и подконтрольность бюджетных отношений на всех стадиях бюджетного процесса. Население, общественность как налогоплательщики должны быть четко информированы о бюджетной политике государства, о бюджетной политике в субъектах Российской Федерации, должны иметь полное представление, в каком направлении расходуются взимаемые с них налоги.
5. Финансовая безопасность. Расходы и доходы бюджета должны обеспечивать безопасность государства и общества (продовольственную, экономическую, экологическую и т. д.).

Перечисленные выше принципы являются основополагающими требованиями, которых следует придерживаться при построении рациональной бюджетной политики в России. До сих пор не разработана подробная расширенная типизация или видовая классификация бюджетной политики.

Существующие типизации чаще всего ограничиваются выделением стратегии и тактики федеральной и региональной бюджетной политики. Однако это более многоплановое понятие. Содержание бюджетной политики наиболее полно раскрывается в детализации ее на разноплановые типы, виды и формы реализации на основе соответствующих критериев. По масштабности и долговременности целей и задач различают стратегическую долговременную (на срок от трех и более лет) и тактическую текущую составляющие общей бюджетной политики. Стратегия и тактика должны взаимно дополняться и развиваться, а не противоречить друг другу.

Если тактические цели и задачи постоянно меняются, оставаясь до конца нерешенными, или противоречат общей стратегии, то вряд ли можно ожидать от такой бюджетной политики значимых результатов, экономического и социального эффекта. В зависимости от приоритетов целевой

направленности мер в области управления бюджетным процессом необходимо выделять следующие типы бюджетной политики:

- доходную;
- расходную;
- контрольно-регулирующую;
- комбинированную.

Доходный тип бюджетной политики характеризуется тем, что в управлении бюджетным процессом и в бюджетном механизме его реализации во главу угла ставится доходная часть бюджетной системы. Планирование, организация и исполнение бюджетов сконцентрированы преимущественно на доходах и ведутся от доходов, под объем которых подстраиваются бюджетные расходы и контрольно-регулирующие задачи. В налоговой политике, как основной части бюджетной политики, подобный подход проявляется в приоритете максимально возможного увеличения любыми средствами доходов бюджета в текущем плане и зачастую в ущерб стратегическим интересам экономики страны, регионов и налогоплательщиков. Разновидностью такой политики является политика высоких налогов, с присущими ей высокими ставками и запредельным налоговым бременем, минимумом налоговых льгот и т.д. Расходный тип бюджетной политики основан на подчинении доходов бюджета его расходам. Стратегия и тактика бюджетного планирования, регулирования и контроля сконцентрированы на расходной части бюджетов. В первую очередь определяется объем общественных услуг, выраженных через объем государственных (муниципальных) расходов, а затем под эти показатели подводится соответствующий объем доходных источников с учетом конкретной социально-экономической ситуации в стране и перспектив ее развития. Такой подход вытекает из основной цели бюджета и бюджетной политики – доставлять обществу максимум благ (услуг) – и из логики рыночных отношений: «товар (услуга) – деньги (налоговые платежи)», если придерживаться общепринятого понимания государства как коллективного хозяйствующего макросубъекта, оказывающего обществу разнообразные услуги за соответствующую плату. Однако следует отметить, что эффективность бюджетной политики расходного типа тем выше, чем стабильней экономика страны, когда поиск дополнительных доходных источников составляет второстепенную задачу.

Контрольно-регулирующий тип бюджетной политики строится на максимально возможном использовании государством контрольно-регулирующих свойств бюджета, государственных расходов и заказов, налогов и налоговых методов (льгот, санкций и т.д.). Это, однако, происходит за-

частую в ущерб основному предназначению бюджета и цели бюджетной политики – максимальному (на конкретном этапе) обеспечению общества коллективными услугами высокого качества на основе поступательного развития рыночной экономики.

Такой политике присущи чрезмерное увлечение регулированием и регламентированием экономики, государственными заказами, налоговыми льготами и санкциями; расширение государственной (муниципальной) собственности на сферы деятельности, традиционно выполняемой частным сектором; распространение жесткого государственного контроля на деятельность, не являющуюся исключительно бюджетной, и т. д. Элементы рассматриваемой политики не единожды применялись и применяются в России последнего десятилетия. Это не случайно, поскольку контрольно-регулирующая бюджетная политика в отрыве от других ее типов обусловлена, как правило, слабостью выполнения бюджетом своих основных функций – образования и использования централизованных денежных доходов, длительным проведением государством жесткой политики высоких налогов, влекущей за собой массовое уклонение от уплаты налогов и уход легальной экономики в разряд теневой.

Не меняя по сути элементов бюджетного процесса и бюджетного механизма, государство пытается возместить потери, связанные с недостатками выполнения бюджетной системой своих функций, контрольно-регулирующими мерами. Целью бюджетного регулирования и контроля становится не создание необходимых условий для нормального функционирования бюджетного процесса, а поиск способов искусственного вмешательства в экономику для поддержания равновесия доходов и расходов. Все три рассмотренных типа бюджетной политики имеют свои недостатки и применительно к современной России не могут быть использованы в своем чистом виде, изолированно друг от друга, поскольку это негативно скажется на благополучном состоянии его государственного хозяйства. Поэтому более эффективной и сбалансированной является комбинированная бюджетная стратегия и тактика, нацеленная на реализацию в комплексе всех функций бюджета и достижение на этой основе значимого экономического и социального результата. Такую политику можно назвать по-другому равновесной бюджетной политикой, направленной на обеспечение равновесного соотношения всех функций бюджета, интересов государства, налогоплательщиков, пользователей государственными услугами и общества в целом.

Комбинированная (равновесная) бюджетная политика ориентирована на создание необходимых и достаточных условий для развития рыночной

экономики, на увеличение количества и качества предоставляемых государством (муниципалитетами) услуг, на обеспечение органов власти всех уровней достаточными и стабильными собственными доходами от объемов производства, потребления и доходов субъектов, активизации инвестиционной деятельности и повышения контрольно-регулирующей эффективности бюджетного механизма. Основными приоритетными направлениями реализации такой бюджетной политики могут быть разработка и внедрение научно обоснованных государственных социальных стандартов, упорядочение системы государственных заказов, повышение доли инвестиционной составляющей в общих государственных, муниципальных расходах, сокращение неэффективных расходов, оптимизация общего налогового бремени и ставок основных налогов, рационализация состава и структуры налоговой системы и налоговых льгот, создание эффективных механизмов распределения расходных и доходных полномочий между бюджетами различных уровней и межбюджетного регулирования на базе адекватного России бюджетного федерализма. В реальной действительности сложно провести четкие границы между доходным, расходным и контрольно-регулирующими типами бюджетной политики. Практика показывает, что проводимая государством бюджетная политика обычно носит комбинированный характер (с преобладанием черт одного из первых трех типов), но не всегда равновесный, сбалансированный характер. Поэтому важнейшая задача государства (в России особенно) – разработка концепции и механизмов реализации эффективной, сбалансированной комбинированной бюджетной стратегии и тактики. В зависимости от стратегической направленности бюджетного регулирования следует различать стимулирующую и сдерживающую бюджетную политику.

При этом под бюджетным регулированием понимается не только межбюджетное регулирование, но и все прочие формы регулирующей деятельности государства в бюджетной сфере – распределение доходных и расходных полномочий между бюджетами различных уровней, налоговое регулирование во всех его проявлениях, регулирование экономики и социальной сферы через систему государственных расходов (заказов, программ и т. п.). Сдерживающая политика типична для стран с развитой рыночной экономикой, где она применяется с целью предотвращения кризисов перепроизводства отдельных видов продукции, недопущения переинвестирования отдельных отраслей экономики и т. д. В современной России речь может идти о стимулирующей бюджетной политике в товаропроизводящей сфере в сочетании с использованием элементов политики сдерживания инфляции.

По территориальному признаку бюджетную политику условно можно разделить на федеральную, региональную и местную. Условность такого деления объясняется тем, что региональные и местные органы власти в России не наделены пока еще такими бюджетно-налоговыми полномочиями и правами, которые позволили бы в полной мере проводить им самостоятельную бюджетную политику. За федеральным центром останется эксклюзивное право разработки основных направлений бюджетной политики (стратегии и тактики) только в рамках, в которых территориальные органы власти строят свою бюджетную политику. В противном случае может произойти нарушение единства бюджетно-налогового пространства и бюджетной политики на территории всей страны.

По признаку предметной специализации бюджетная политика может носить характер налоговой, социальной, инвестиционной, выравнивающей и т.д.

Проведенная выше типизация и классификация бюджетной политики имеют не только теоретическое, но и в большей степени практическое значение. Для того чтобы глубоко проанализировать проводимую в стране бюджетную политику и дать ей объективную оценку, можно использовать предложенные ранее критерии, а результаты оценки положить в основу разработки приоритетов, конкретных путей и механизмов построения и реализации бюджетной политики. Согласно Бюджетному кодексу Российской Федерации (далее – БК РФ), Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации является неотъемлемым элементом процедуры подготовки федерального бюджета.

Бюджетное Послание задает стратегические и краткосрочные ориентиры бюджетной политики, согласованные с общими целями и задачами экономической политики государства, которые являются определяющими в среднесрочном бюджетном планировании и при составлении проекта федерального бюджета на очередной год.

Основные направления бюджетной и налоговой политики государства на новый финансовый год, изложенные в Бюджетном послании Президента Российской Федерации, имеют рекомендательный характер и направляются в органы центральной исполнительной и законодательной власти и в регионы страны, как правило, за десять месяцев до начала нового финансового года. Руководители регионов на основании Бюджетного послания Президента Российской Федерации издают на очередной финансовый год соответствующие послания по регионам. В областях – это бюджетные послания губернаторов об основных направлениях бюджетной и налого-

вой политики области на новый год. Главная задача бюджетных посланий руководителей регионов – соблюдение и развитие основных направлений Бюджетного послания Президента Российской Федерации применительно к региону, определение общей концепции бюджетной и налоговой политики региона при разработке бюджета на очередной финансовый год. В то же время анализ показывает, что в бюджетных посланиях руководителей ряда субъектов Федерации отсутствует системный подход, в них нередко смешиваются такие понятия, как цель, задачи, направления, приоритеты бюджетной политики, неполно представлена обязанность власти в решении бюджетных вопросов, недостаточна гласность бюджетных посланий.

Основы построения эффективной бюджетной политики

Бюджетная система современной России отражает противоречивый характер социально-экономического развития страны. С одной стороны, низкий уровень количества и качества предоставляемых государством социальных благ и услуг и потребность в коренной структурной перестройке экономики требуют проведения политики существенного увеличения государственных расходов на основе роста налоговых и других доходных источников. С другой стороны, острая необходимость развития приоритетных отраслей экономики, поддержки частного бизнеса и активизации инвестиционной деятельности предполагает проведение политики ослабления государственного вмешательства в рыночную экономику, существенное снижение налогового бремени и возможность получения сопутствующих этому временных потерь доходных источников органами власти. Познавание бюджетной политики как категории в условиях глобализации в мире ставит вопрос оценки качественного уровня, эффективности бюджетной политики. Возникают вопросы: какую политику выбрать и проводить, какая из них более эффективна? Есть ли какой-то иной, более эффективный вариант бюджетной политики? Таким образом, необходимо, прежде всего, определиться в понимании самого понятия «эффективная бюджетная политика». К сожалению, этот важный аспект бюджетных отношений остался без должного внимания экономистов. А ведь финансовая политика ставит своей задачей научное обоснование проведения в жизнь новых финансовых институтов. Финансовая политика использует выводы финансовой теории и доказывает возможность применения их на практике. При проектировании финансовых мероприятий финансовая политика прежде всего должна установить, что новые финансовые институты при своем осуществлении не повлекут уменьшения темпа развития производительных сил, что они в данный период будут достаточны, чтобы удовлетворить коллективные

потребности союза, что новые финансовые институты дадут возможность дальнейшего более быстрого роста хозяйства публично-правового союза.

Эффективной можно считать бюджетную политику, концепция которой обеспечивает максимально возможное на данном этапе достижение цели государственного финансового хозяйства и обеспечение бюджетного равновесия на основе наиболее полной реализации функциональных возможностей (функций) бюджета. Целью государственного финансового хозяйства является предоставление обществу необходимого и достаточного объема государственных (коллективных) благ и услуг. Таким образом, основным критерием эффективности бюджетной политики (учитывая уравнение бюджетного равновесия) будет критерий максимума общественных благ (государственных услуг), выражающихся по стоимости в оптимальной величине государственных расходов, при оптимальных параметрах совокупного налогового бремени. Учитывая специфику бюджета, можно сказать, что оптимальные параметры не всегда принимают (а чаще всего никогда не принимают) значения максимума или минимума. Оптимальность в данном случае предполагает определенное равновесное соотношение интересов общества, государства и налогоплательщиков (населения) или равновесие в точке пересечения кривых спроса государства на налоги (доходы) и предложения государственных услуг (расходов). Таким образом, эффективная бюджетная политика должна обеспечивать выполнение основного бюджетного уравнения (уравнения бюджетного равновесия):

$$\text{ОРОПТ} + \text{ЧР} = \text{НДОПТ} + \text{ЧД},$$

где ОРОПТ – обыкновенные государственные расходы, оптимизированные в разрезе необходимых и полезных расходов по статьям бюджетной классификации;

ЧР – чрезвычайные государственные расходы;

НДОПТ – оптимальные налоговые доходы при оптимальных параметрах совокупного налогового бремени (оптимальных ставках основных налогов);

ЧД – чрезвычайные государственные доходы.

Основной критерий эффективности бюджетной политики реализуется через частные критерии эффективности выполнения бюджетом своих функций, т. е. через критерии оптимальности доходов, оптимальности расходов и контрольно-регулирующего эффекта. Эффективность доходной политики выражается в наиболее полном обеспечении органов власти достаточным объемом доходных источников, чтобы осуществлять запланированные расходы, не отягощая финансовое положение субъектов. Эффективная расходная политика предполагает достижение максимально возможного результата (эффекта) расходования бюджетных средств, выра-

жающегося в реальном приросте предоставляемых общественных благ при имеющихся доходах и запланированных расходах.

Эффективная бюджетная доходная политика, включающая в себя налоговый и неналоговый компоненты, оценивается и стратегически строится на оптимальности налогового бремени. Только на основе оптимального налогового бремени можно обеспечить государству необходимую достаточность средств для финансирования расходов на достойном уровне. Это доказала практика и западных стран, и современной России. Неспособность российского бюджета предоставлять гражданам необходимый объем и качество государственных услуг объясняется в основном неспособностью оптимизировать налоговое бремя.

Из уравнения бюджетного равновесия может последовать вывод о том, что чем больше государственных доходов, тем меньше можно собирать налоговых доходов. Однако это чисто арифметический подход. На самом деле такого быть не должно. Налоговые и неналоговые доходы должны быть относительно независимыми. Оптимизация налогов – это одна проблема, не зависящая от величины собираемых неналоговых доходов, а увеличение неналоговых доходов – это другая проблема, которая не должна влиять на оптимизацию налогового бремени. Прирост неналоговых доходов может лишь повлечь за собой рост чрезвычайных расходов, но не изменение оптимального налогового бремени. Названное требование относительной независимости чрезвычайных доходов и расходов от обычных доходов и расходов является существенным для построения эффективной бюджетной политики. Несмотря на то, что прерогатива в политике регулирования налогового бремени и ставок основных налогов продолжает принадлежать федеральному центру, от ее решения зависит нормальное или ненормальное, эффективное или неэффективное функционирование бюджетной системы на региональном уровне. Кроме того, субъекты Федерации все же обладают и собственными (хотя и небольшими) полномочиями в налоговой сфере, т. е. могут влиять на эффективность общей и субфедеральной налоговой политики. Оптимальность налогового бремени также предполагает определенное налоговое равновесие при выполнении налогами своих функций: фискальной, регулирующей и контрольной. Отсюда эффективная налоговая политика – это политика, которая обеспечивает максимальный фискальный, регулирующий и контролирующий эффект на базе оптимизации совокупного налогового бремени и ставок основных налогов.

Критерием эффективности политики в области неналоговых доходов является, на наш взгляд, возможность их быстрого получения в случае необходимости и относительная стабильность источников их пополнения.

В противном случае такие доходы в состоянии покрыть лишь временно чрезвычайные расходы. Подходы к ним должны быть индивидуальными, поэтому общий критерий трудно формализовать. Например, после принятия закона о продаже земли у местных органов власти появляется альтернатива – продать ее или отдать в аренду. Продажа земли на данный момент может дать больше доходов, но в последующем поступлений доходов от нее не будет. Поэтому, учитывая, что цена земли и другой недвижимости постоянно растет, можно сделать вывод, что сдача их в аренду для бюджета стратегически более выгодна как стабильный, долговременный, постоянно растущий источник доходов. Эффективность бюджетной политики в области расходов по критерию оптимизации расходов более сложно определить количественно, поскольку государственные (муниципальные) услуги, особенно социального и иного неэкономического характера, сложно измерить в натуральных количественных и качественных показателях. Это касается в основном обыкновенных бюджетных расходов.

Государственные расходы по величине и статьям бюджетной классификации лишь в целом и общем, в большей или меньшей степени отражают количество и качество действительно предоставленных обществу коллективных услуг. Поэтому эффективность бюджетных расходов тем выше, чем более полно они отражают реальное движение государственных (муниципальных) услуг. Такую задачу (приближение расходов к услугам) должен решать процесс оптимизации государственных расходов.

Оптимальная система последних – это такие объем и структура расходов, которые, при запланированных параметрах, дают максимально возможный экономический, социальный, политический и потребительский полезный эффект.

Следует отметить, что не весь эффект может быть учтен, часть его просто нельзя каким-то образом выразить экономически (например, эффект от расходов на внутреннюю и внешнюю политику, от части социальных расходов и т.д.). Оптимизация предполагает многовариантность плановых (прогнозных, проектных) решений, что в условиях компьютеризации, достижений в области экономико-математического моделирования и программирования представляется несложным. При этом оптимизацию государственных расходов можно проводить в первую очередь по объему и структуре их деления на три большие группы:

- 1) необходимые;
- 2) полезные;
- 3) избыточные (может быть и другой подход).

И только после учета и в рамках такого распределения всех расходов следует переходить к их планированию и оптимизации в соответствии с общепринятой бюджетной классификацией. Критерии эффективности бюджетной политики, с точки зрения реализации бюджетом контрольной функции, вытекают из определенной подчиненности последней доходной и расходной функциям бюджета. Контрольно-регулирующий эффект также не просто оценить экономически. Для этого можно использовать только какие-то косвенные показатели и результирующие параметры в области доходно-расходной бюджетной политики. Вряд ли можно считать показателем эффективности, например, количество проведенных проверок органами бюджетно-налогового контроля, выявленных правонарушений и даже сумм возвращенных государству (муниципалитетам) незаконно использованных средств или сумм наложенных штрафных санкций за бюджетно-налоговые правонарушения.

В перечисленных и подобных случаях можно говорить лишь об определенной активности органов государственного финансового контроля и даже необязательно – об эффективности их деятельности. Нарушения выявляются, санкции налагаются и т. д., а количество правонарушений не снижается, нецелевое использование бюджетных средств и казнокрадство продолжаются, это типично для современной России. Эффективный контроль должен искоренять не следствие, а причину, создавать необходимые условия для предотвращения правонарушений. А если брать еще шире контрольную функцию бюджета, то контрольно-регулирующий эффект достигается тогда, когда достигается максимально возможный эффект реального (с учетом дефляции) роста государственных (муниципальных) доходов и предоставляемых обществу благ и услуг на базе более высокого реального роста ВВП, национального дохода и других показателей экономического роста.

Таким образом, контрольно-регулирующий эффект – это синтезирующий параметр. Если в стране обеспечивается все то, о чем было сказано ранее, то с полной уверенностью можно говорить об эффективно построенной бюджетной политике в части бюджетно-налогового контроля. Таким образом, критериями эффективности контрольно-регулирующей бюджетной политики являются соотношения индексов результирующих параметров: ВВП – валовой внутренний продукт; ДС – добавленная стоимость (без амортизации); ЧП – чистый внутренний продукт, или национальный доход.

Важнейшим условием для достижения высокого контрольно-регулирующего эффекта является обеспечение прозрачности всех бюджетно-налоговых потоков на всех стадиях бюджетного процесса. Особенно остро эта

проблема стоит сейчас в России в части исполнения бюджетов всех уровней власти, но больше всего – в отношении региональных и местных бюджетов. Основным механизмом решения данной проблемы является перевод всей бюджетной системы, включая ее субфедеральный уровень, на исполнение бюджетов по доходам и расходам с единого счета по казначейской системе, а в ее составе перевод на систему предварительного контроля за расходной частью федерального, региональных и местных бюджетов.

Только в этом случае возможно обеспечить необходимую прозрачность всех бюджетных потоков. Важным является то, что осуществление эффективной бюджетной политики невозможно без координации усилий органов государственной власти как на федеральном уровне, так и на уровне регионов, а также администраций. Отсутствие государственной дисциплины в исполнении принятых решений, единства действий органов государственной власти снижает эффективность бюджетной политики и препятствует экономическому росту. Бюджетная политика должна способствовать государственной поддержке роста экономики, заключающейся в создании условий для инвестиций, снижении налогового бремени, протекционистской политике в отношении отечественных товаропроизводителей, совершенствовании законодательства, обеспечении финансовой поддержки из бюджета.

Бюджетная политика должна быть направлена на создание условий для укрепления экономики России, обеспечения ее роста не менее 5% ежегодно. Рост благосостояния населения – главный приоритет бюджетной политики. Повышение реальных доходов населения, в том числе работников бюджетных организаций, позволит не только решить социальные задачи, но и повысить потребительский (платежеспособный) спрос, являющийся условием стабильного общего экономического роста и роста доходов бюджета. В решении этого вопроса немаловажная роль принадлежит субъектам Федерации, из бюджетов которых осуществляется основная часть социальных расходов. Задержки и рост задолженности по оплате труда работникам бюджетной сферы должны быть прекращены. В конечном счете результатом эффективной бюджетной политики должно быть построение региональной бюджетной системы страны, обеспечивающей решение финансовых задач в обществе.

Бюджетная политика России в ближайшее будущее должна быть направлена на совершенствование бюджетной системы и бюджетного процесса, оптимизацию управления бюджетными средствами по следующим направлениям:

- реструктуризация и оптимизация доходной части бюджета;

- реструктуризация и оптимизация бюджетных расходов;
- регулирование дефицита бюджета и совершенствование бюджетных процедур;
- построение эффективной системы межбюджетных отношений на основе изменений в бюджетной системе (ее укрупнения).

Более конкретно это выражается в следующих мероприятиях:

- предусматривается приближение бюджетной классификации Российской Федерации к требованиям международных стандартов с учетом изменений структуры и функций федеральных органов исполнительной власти в рамках административной реформы, а также введение интегрированного с бюджетной классификацией плана счетов бюджетного учета, основанного на методе начислений и обеспечивающего учет затрат по функциям и программам;
- предполагается формирование и включение в бюджетный процесс процедуры оценки результативности бюджетных расходов, поэтапный переход от сметного планирования и финансирования расходов к бюджетному планированию, ориентированному на достижение конечных общественно значимых и измеримых результатов;
- предусматривается совершенствование процедур составления и рассмотрения бюджета в соответствии с требованиями и условиями среднесрочного бюджетного планирования, ориентированного на результаты.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Определите цели и задачи бюджетной политики и бюджетного регулирования российского государства.
2. Назовите и охарактеризуйте основные принципы устройства и функционирования бюджетной системы Российской Федерации.
3. Что такое «бюджетная стратегия Российской Федерации» и в чем состоит ее основное содержание?
4. Назовите основные направления реформирования (модернизации) бюджетного регулирования Российской Федерации на текущий момент.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гуринович А. Г. Правовое регулирование бюджетного процесса. М.: Юрайт, 2017.

2. Ковалева Т. М. Бюджетная политика и бюджетное планирование в Российской Федерации. М.: Кнорус, 2019. - 298 с.
3. Ковалева Т. М., Борулин С. В. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации. Учебное пособие. Москва: Конрус, 2005. – 208 с.
4. Колесов А.С., Гуртов В. А., Ревайкин А. С., Сигова С. В. Бюджетная политика и межбюджетные отношения в субъектах Российской Федерации. Москва: Финансы, 2007. – 600 с.
5. Александров И. М. Бюджетная система Российской Федерации. Учебник. М.: Финансы, 2007.
6. Соколов И.А., Золотарева А. Б., Гурвич Е. Т., Филиппова И. Н. и др. Бюджет как инструмент экономического развития. Москва: ГУ ВШЭ, 2019. – 74 с.
7. Нечаев А.С., Антипин Д. А., Антипина О. В. Бюджетная политика Российской Федерации. М.: Инфра – М, 2015. – 272 с.
8. Повышение эффективности бюджетных расходов. М., 2016. – 592 с.
9. Стожко К.П., Пыхова И. А. Бюджетное регулирование в России. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2006. – 492 с.
10. Шадрина О. В. Экономическая демократия в России: хозяйственная самостоятельность муниципальных образований в контексте бюджетного федерализма. Екатеринбург.: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2006. – 196 с.

Глава 6

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

.....

Основы налогового регулирования

Налоги – обязательные, преимущественно денежные платежи, уплачиваемые налогоплательщиками в бюджет соответствующего уровня и государственные внебюджетные фонды на основании федеральных законов о налогах и актах законодательных органах субъектов Российской Федерации, а также по решению местного самоуправления в соответствии с их компетентностью. Они являются основным источником формирования государственного бюджета, финансовых ресурсов государства, предназначенных для содержания государственного аппарата и предоставления различных услуг населению (по образованию, здравоохранению, социальной поддержке, пенсионному обеспечению и др.).

Налоги – один из важнейших рычагов влияния государства на хозяйственную жизнь. Посредством налогообложения государство имеет возможность регулировать экономику: поощрять одни хозяйственные процессы и сдерживать другие. Государство способно как оживлять экономическую конъюнктуру и развитие хозяйства, так и приглушать экономику, замедлять ее рост. И хотя налоги чаще вызывают возмущение, чем одобрение, без них современное общество, правительство сосуществовать не могут.

Наряду с налогами в структуре налоговой системы в конкретном пространстве и во времени определенное место занимают пошлины и сборы.

Пошлина – соответствующая обязательная плата за совершение государственными и иными органами юрисдикции действий в интересах заявителя.

Сбор – платеж, устанавливаемый в рамках налогового законодательства органами местного самоуправления и зачисляемый в местный бюджет для финансирования муниципальных программ развития соответствующей территории.

Под налоговой системой понимается совокупность налогов, пошлин и сборов, взимаемых на территории государства в соответствии с Налоговым кодексом, а также совокупность норм и правил, определяющих

правомочия и систему ответственности сторон, участвующих в налоговых правоотношениях.

Объединяющим началом для всех налогов в России и других стран являются элементы налоговых обязательств. К ним относятся:

- объект обложения;
- предмет, на который падает налог (доход, земля, имущество, заработная плата, капитал и др.);
- масштаб обложения – единица, которая кладется в основу измерения налога (в земельном налоге – площадь, в лесных податях – кубометр заготовленной древесины и т. д.);
- единица обложения – часть объекта обложения, принимаемая за основу при исчислении конкретной налоговой суммы (в современной трактовке это налогооблагаемая база);
- плательщик – лицо или хозяйство, выполняющее возложенные на него налоговые обязательства в силу обладания им объектом налогообложения;
- налоговый агент или субъект налога – лицо или учреждение, непосредственно вносящее сумму налога на бюджетные счета государства;
- норма налогообложения – доля дохода, взимаемая через налоги с налогооблагаемых объектов (тяжесть налогообложения или налоговое бремя, гнет);
- налоговая ставка – размер налога с единицы обложения.

Ставки, применяемые в налоговой практике, достаточно разнообразны. Они зависят от вида налога и целей проводимой налоговой политики. Различают прогрессивные, пропорциональные, регрессивные и другие аналогичные ставки. В обложении доходов, товаров экспортно-импортного содержания используются адвалорные ставки. В зависимости от техники исчисления налоги различают а) среднерасчетные, б) средневзвешенные, в) усредненные ставки.

Некоторые налоговые методики основываются на применении специальных шкал исчисления налогов, а именно: ступенчатых, скользящих, прогрессивных и т. п. В них налоговые ставки увязаны с изменениями объекта и единицы обложения.

С технической стороны ставки различаются: твердые (в абсолютных величинах), процентные, кратные той или иной величине и т. п;

- налоговая льгота – уменьшение налогового бремени вплоть до нулевого;
- налоговая санкция – увеличение налогового бремени при установлении факта нарушения налогового законодательства.

Существует два вида налоговой системы: шедулярная и глобальная, В шедулярной налоговой системе весь доход, получаемый налогоплательщиком, делится на части – шедулы. Каждая из этих частей облагается налогом особым образом. Для разных шедул могут быть установлены различные ставки, льготы и другие элементы налога.

В глобальной системе все доходы физических и юридических лиц облагаются одинаково. Такая система облегчает расчет налогов и упрощает планирование финансового результата для предпринимателей.

Налоги могут взиматься тремя способами: «кадастровый», «у источника», «по декларации». Первый из них основан на использовании кадастров, т. е. реестров, содержащих классификацию типичных объектов (земли, месторождений, домов) по их внешним признакам. Именно поэтому такой способ устанавливает доходность объекта весьма неточно, в среднем.

Для оценки доходов, которые можно получить, например, от использования земли, необходимо иметь кадастровые карты по регионам, отражающие ее плодородие, местоположение. Налог «у источника» взимается до получения дохода налогоплательщиком. Этот способ наиболее распространен в нашей стране: бухгалтерия предприятия до выплаты зарплаты или любого другого дохода вычитает из него налог и перечисляет в бюджет соответствующую сумму. Третий способ предполагает заполнение налогоплательщиком декларации о совокупном годовом доходе и подачу его в налоговую инспекцию.

Основы построения налоговой системы

Государство, выражая интересы общества в различных сферах жизнедеятельности, вырабатывает и осуществляет соответствующую политику – экономическую, социальную, экологическую, демографическую и др. При этом в качестве средств взаимодействия объекта и субъекта государственного регулирования социально-экономических процессов используются финансово-кредитный и ценовой механизмы. Финансово-бюджетная система включает отношения по поводу формирования и использования финансов государства – бюджетных и внебюджетных фондов. Она призвана обеспечивать эффективную реализацию социальной, экономической, оборонной и других функций государства.

Важнейшую роль в финансово-бюджетной системе играют налоги. Налоги возникли вместе с товарным производством, разделением общества на классы и появлением государства, которому требовались средства на содержание армии, судов, чиновников и другие нужды. В эпоху становления и развития капиталистических отношений значение налогов стало

усиливаться. Изъятие государством в пользу общества определенной части валового внутреннего продукта в виде обязательного взноса и составляет сущность налога.

Взносы осуществляют основные участники производства валового внутреннего продукта:

- работники, своим трудом создающие материальные и нематериальные блага и получающие определенный доход;
- хозяйствующие субъекты, владельцы капитала, действующие в сфере предпринимательства.

За счет налоговых взносов, сборов, пошлин и других платежей формируются финансовые ресурсы государства. Экономическое содержание налогов выражается, таким образом, взаимоотношениями хозяйствующих субъектов и граждан, с одной стороны, и государства, с другой стороны, по поводу формирования государственных финансов.

Общественное назначение налогов проявляется в их функциях.

Фискальная функция состоит в формировании денежных доходов государственного аппарата, развитии науки и техники, армии и той части непроизводственной сферы, которая не имеет собственных источников доходов (многие учреждения культуры – библиотеки, архивы и т. д.). Либо они недостаточны для обеспечения должного уровня развития – фундаментальная наука, театры, музеи, многие учебные заведения и т. д. Из этого источника идут деньги на строительство государственных предприятий, сооружений, дорог, защиту окружающей среды. Посредством фискальной функции системы налогообложения удовлетворяются общенациональные необходимые потребности.

Регулирующая функция. Основное направление регулирующей функции состоит в регулировании развития народного хозяйства, общественного производства в условиях рыночных условий. Иначе говоря, когда основным экономическим законом, действующим в экономике, является законом стоимости. Речь идет, главным образом, о финансово-экономических методах воздействия государства на интересы людей, предпринимателей с целью направления их деятельности в нужном, выгодном обществу направлении.

Развитие рыночной экономики регулируется финансово-экономическими методами – путем применения отлаженной системы налогообложения, маневрирования ссудным капиталом и процентными ставками, выделения из бюджета капитальных вложений и дотаций, государственных закупок и осуществления народнохозяйственных программ и т. п.

Центральное место в этом комплексе экономических методов занимают налоги. Маневрируя налоговыми ставками, льготами и штрафами, изменяя условия налогообложения, вводя одни и отменяя другие налоги, государство создает условия для ускоренного развития определенных отраслей и производств, способствует решению актуальных для общества проблем.

Посредством регулирующей функции формируются противовесы излишнему фискальному гнету, т. е. создаются специальные механизмы, обеспечивающие баланс корпоративных, личных и общегосударственных экономических интересов. Конечная цель налогового регулирования – обеспечить непрерывность инвестиционных процессов, рост финансовых результатов бизнеса, тем самым способствуя росту общенационального фонда денежных средств.

Стимулирующая функция. С помощью налогов, льгот и санкций государство стимулирует технический прогресс, рост числа рабочих мест, капитальные вложения в расширение производства и др.

Стимулирование технического прогресса с помощью налогов проявляется, прежде всего, в том, что сумма прибыли, направленная на техническое перевооружение, реконструкцию, расширения производства товаров народного потребления, оборудование для производства питания и ряда других, освобождается от налогообложения. Налоги бывают прямыми и косвенными.

Прямые налоги взимаются государством непосредственно с доходов и имущества налогоплательщиков. Объектом налогообложения выступают доходы (зарплата, прибыль, процент и т. п.). А также и стоимость имущества налогоплательщиков (земли, дачи, машины, дома).

Косвенные налоги устанавливаются в виде надбавок к цене товаров или тарифов на услуги. Древняя Россия была изобретательной по части налогов. Введение налога на дым из трубы заставило топить избы «по-черному». Налог на бороду – тем больше, чем она длиннее, введенный Петром I, призван был помочь боярам избавиться от бороды. Способ взимания налога, срок и сумма платежа должны определяться государством таким образом, чтобы его удобно было платить, чтобы он был легкий, а способ его начисления позволял каждому произвести расчет самостоятельно, не прибегая к помощи тех, кто имеет специальное образование.

В отличие от прямых, косвенные налоги не связаны с размерами доходов или стоимостью имущества налогоплательщиков. Косвенные налоги выступают в трех видах: акцизы, фискальные монопольные налоги, таможенные пошлины.

Акцизами облагаются, как правило, товары массового производства (спиртные напитки, соль, табак, сахар и др.). А также различные коммунальные, транспортные, культурные и другие услуги, имеющие широкое распространение.

Индивидуальные или выборочные акцизы взимаются по твердым ставкам с единицы товара. Их плательщиками являются потребители данных подакцизных товаров и услуг. Фискальные монопольные налоги пополняют казну за счет косвенного обложения товаров массового спроса, производство и реализация которых монополизированы государством. Возник этот налог из «регалии», т. е. присвоения государством исключительного права на какой-либо вид деятельности. Например, еще с петровских времен существует в России монополия на производство спиртных напитков. Накануне антиалкогольной кампании этот вид монопольной государственной деятельности обеспечивал поступления в бюджет более трети его суммы.

Практически всегда объектом государственной монополии в России было также производство и продажа изделий из мехов и золота, пользовавшихся спросом и на внешнем, и на внутреннем рынке. Таможенные пошлины – это косвенные налоги на импортные, экспортные и транзитные товары, т. е. пересекающие границы страны. Они уплачиваются всеми, кто осуществляет внешнеторговые операции. В зависимости от тех целей, которые преследует государство, таможенные пошлины подразделяются на фискальные, протекционные, антидемпинговые и преференциальные. Фискальные таможенные пошлины преследуют очевидную цель – рост бюджетных доходов, о чем говорит их название.

Политика государства в тех случаях, когда оно хочет защитить своих предпринимателей от иностранной конкуренции, поддержать высокий уровень цен на их продукцию в своей стране, называется протекционизмом. Осуществляется он с помощью протекционных таможенных пошлин, защищающих внутренний рынок от проникновения импортных товаров.

Демпинг – это «бросовый» экспорт, т. е. продажа товаров на иностранном рынке по искусственно пониженным, бросовым ценам. Такие действия преследуют цель вытеснить конкурентов из других стран или разорить национальную экономику той страны, в которую товары по этим ценам ввозились. Чтобы защитить национальную экономику, государство вводит антидемпинговые пошлины, с одной стороны, а, с другой, – старается создать условия для развития собственной экономики. Преференциальные («льготные») пошлины устанавливаются на какой-то определенный вид товара, во ввозе которого страна заинтересована, или на весь импорт

из той или иной страны по договору. Правительству приходится принимать различные по воздействию налоги. Их можно разделить на три группы: прогрессивные, пропорциональные и регрессивные.

Прогрессивный – это такой налог, который возрастает быстрее, чем прирастает доход. Такая ситуация складывается, как правило, в тех случаях, когда имеется несколько шкал налоговых ставок для разных по величине доходов. Тогда речь идет о «предельной» налоговой ставке. Предельная налоговая ставка увеличивает размер подоходного налога только в пределах каждой последующей налоговой шкалы.

Регрессивный налог характеризуется взиманием более высокого процента с низких доходов. Это такой налог, который возрастает медленнее, чем доход.

Пропорциональный налог забирает одинаковую часть от любого дохода (единая ставка для доходов любой величины).

Чтобы спрогнозировать воздействие налога на доходы людей необходимо вычислить так называемый «дискреционный доход». Это – часть чистого дохода потребителей, предназначенная для расходов по собственному усмотрению, которая останется после оплаты всех обязательных расходов. Это означает, что из расчета реально получаемых семей доходов нужно вычесть обязательные затраты на питание, одежду, жилье и т.д. То, что останется после вычетов (если останется), и составит дискреционный доход. Он может вырасти или уменьшиться после введения новых налогов. Это и будет показателем реального воздействия новшеств в налогообложении на население. При таком анализе пропорциональный налог может оказаться регрессивным. Чаще всего регрессивное налогообложение связано с косвенными налогами. Известны три основных способа увеличения налоговых поступлений в бюджет:

- расширение круга налогоплательщиков;
- увеличения числа объектов, с которых взимаются косвенные налоги;
- повышение налоговых ставок при прямом и при косвенном налогообложении.

Стремление государства увеличить поступление в бюджет понять можно, однако уровень налоговых ставок не должен превышать размера, при превышении которого их дальнейший рост не просто теряет смысл, но отрицательно сказывается на состоянии экономики (коэффициент Лаффера). Рост налогов отрицательно воздействует на экономику, ослабляя ее и снижая деловую активность населения и его доходы, а, как следствие, совокупный спрос и масштабы производства.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какую роль играет налоговая политика в развитии экономики?
2. Какие методы налогового регулирования использует государство?
3. Дайте оценку современному состоянию налоговой системы в России.
4. Определите основные направления модернизации налоговой системы России на современном этапе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алиев Б.Х., Эльдарушева М. Д. Налоговая политика государства: сущность, механизм реализации и перспективы // Финансы и кредит. 2014. № 40(616). С. 27–36.
2. Аронов А.В., Кашин В. А. Налоговая политика и налоговое администрирование. Учебное пособие. М.: Магистр, 2016. – 544 с.
3. Дадашев А. З. Налоговая политика государства: цели, структура и перспективы / Все для бухгалтера. 2006. № 16 (184). С. 28–31.
4. Иванова Ю.Н., Казаков В. В. Налоговая нагрузка как показатель эффективности налоговой политики государства // Вестник Томского государственного университета. 2015. № 399. С. 199–203.
5. Кирина Л. С. Налоговый менеджмент в организациях. Учебник для магистров. М.: Юрайт, 2014. – 279 с.
6. Лупканова Ж.О., Канапиева Д. А. Налоговое регулирование и его роль в системе государственного воздействия на экономику // Вестник МИЭП. 2013. № 4(13). С. 56–62.
7. Майбуров И.А. и др. Налоги и налогообложение, Учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 655с.
8. Налоги и налогообложение. Учебное пособие / под ред. О. М. Лазуриной. Ярославль: МФЮА, 2014. – 220 с.
9. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов. Москва, 2019. [Электронный ресурс] https://www.minfin.ru/common/upload/library/2019/10/main/ONBNiTTP_2020-2022.pdf
10. Шумкова Т.Н., Шумков Н. В. Налоговое регулирование как метод государственного управления экономикой // Фотинские чтения. Ижевск: Восточно-Европейский институт, 2017. С. 201–211.

Глава 7

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

.....

Стратегические цели денежно-кредитной политики

Известно, что денежно-кредитная политика является одним из элементов экономической политики. Поэтому ее стратегические цели являются частью глобальной стратегии, которая определяется высшими органами страны. Как элемент системы денежно-кредитная политика лишь способствует достижению установленной общей цели. Сама по себе она не в состоянии привести к желаемым результатам. Власти не всегда оказываются способными обеспечить эффективное управление денежным обращением, что связано с отсутствием четко определенной стратегии и с тем, что цели для центрального банка не были определены или определены неточно, в результате чего использована неподходящая тактика. Если денежно-кредитная политика не приводит к стабилизации денежного обращения и, следовательно, к экономическому равновесию, это происходит не вследствие ее бессилия, а потому, что перед ней поставлена несоответствующая цель, требующая достижения задач, которые не входят в ее компетенцию. Разработка стратегии денежно-кредитной политики предполагает два этапа: – определение ее основной конечной цели; – определение промежуточной цели и полномочий, которые могут быть делегированы монетарными властями. Как известно, приоритетной целью государственных органов является достижение наибольшей стабильности путем выбора и осуществления определенной политики и сохранение этой стабильности в течение долгого периода. Понятие «общая экономическая стабильность» включает в себя, прежде всего, определенное состояние основных макроэкономических параметров. Этими параметрами являются: устойчивый рост производства, стабильные цены, полная занятость рабочей силы и положительное сальдо платежного баланса. Для того, чтобы приблизиться к таким результатам, необходимо, чтобы все механизмы рынка действовали свободно. В большинстве промышленно развитых странах с рыночной экономикой выбор стратегической цели денежно-кредитной политики обуславливается

общими действиями в рамках национальных, в высокой степени дифференцированных условий. Цели денежно-кредитной политики, воспринимаемые как ее стратегия, поддаются классификации: – по границам действия – внутренние и внешние; – по времени действия – промежуточные и конечные. На самом деле существует лишь общая денежно-кредитная политика, предполагающая наличие тесных связей между ними, в значительной степени взаимообусловленных и взаимосвязанных. Весьма важно, чтобы промежуточные цели находились исключительно в компетенции монетарных властей. В таком случае контроль упрощается, а ответственность за успех и неудачу может быть приписана исключительно одному органу – Центральному банку. Кроме того, денежно-кредитная политика не может ставить перед собой цель обеспечения стабильности реальной переменной величины; ее роль заключается в обеспечении, прежде всего, стабильности покупательной способности денег через стабильность предложенных денег.

Классификация методов денежно-кредитной политики

После того, как уточнена стратегия денежно-кредитной политики, установлены ее цели, необходимо определить тактику ее осуществления монетарными властями. Поэтому выбор методов денежно-кредитного регулирования является решающим, поскольку применяемые инструменты не обладают одинаковой степенью эффективности, некоторые из них нуждаются в обязательном дополнении другими инструментами (в совместном использовании), а другие являются только альтернативными (взаимное их использование исключается). Инструменты денежно-кредитной политики можно классифицировать по разным признакам. Прежде всего, все методы монетарного воздействия на экономику условно можно подразделить на две группы: – влияющие на развитие приоритетных отраслей, секторов экономики (структурная политика); – влияющие на конъюнктуру в целом (конъюнктурная политика). Различают инструменты для достижения внутренних и внешних целей; методы экономического (косвенного) воздействия, направленные на совокупность рыночных механизмов, и методы административного (прямого) воздействия, предусматривающие ограничение этой совокупности; вмешательство в цены (норма процента и валютный курс) и вмешательство в количественные категории. На практике классификация методов денежно-кредитной политики оказывается гораздо сложнее. В основе выбора инструментария находится принцип «компенсационного регулирования», который предполагает использование двух противоположных комплексов мер в зависимости от экономической конъюнктуры путем затруднения или облегчения доступа к кредиту.

В условиях «перегрева» экономики и развития инфляционных процессов проводится политика «дорогих денег» или политика кредитной рестрикции. И, наоборот, к политике «дешевых денег» или кредитной экспансии прибегают для стимулирования капиталовложений и деловой активности. Предполагается, что в первом случае произойдет сжатие, сокращение объема кредитных вложений и денежной массы, а во втором – расширение. Политика кредитной рестрикции обеспечивается путем повышения процентных ставок за пользование кредитом и воздействия на банковскую ликвидность. Сдержанность ЦБ в рефинансировании коммерческих банков вынуждает последних осуществлять жесткую политику кредитования. При недостаточности экономических методов ЦБ вводит административные ограничения: понижает норму потолка предоставляемых кредитов, лимитирует депозиты, сокращает объем потребительского кредита. Кредитная рестрикция является основным методом в антиинфляционной политике. Она также используется для предотвращения утечки капиталов за границу и снижает риск краха банков. Противоположный тип политики – кредитная экспансия. Она проводится с целью оживления экономики и расширения занятости населения за счет расширения кредитования и поощрения инвестиций. При этом процентные ставки снижаются, изменяются в сторону уменьшения нормы обязательных резервов. На открытом денежном рынке ЦБ выступает покупателем государственных ценных бумаг, создает более льготные условия для предоставления кредитов хозяйствам и населению. Характер и направление денежно-кредитной политики в рамках принципа «компенсационного регулирования» конкретно проявляется в уровне и динамике денежной массы, процентных ставок, нормы обязательных резервов, которые изменяются в определенном отрезке времени. При проведении целенаправленной кредитной политики (рестриктивной или экспансионистской) ЦБ одновременно прибегает ко всем известным методам или применяет их в определенном сочетании. Выбор инструментов денежно-кредитной политики в значительной мере определяется составом и структурными характеристиками денежно-кредитной системы, которую он призваны регулировать.

Политика процентных ставок

Судный процент – основной атрибут кредита. Как выразитель кредитных отношений, он является объектом и одновременно рычагом государственного регулирования экономики на макро- и микроуровнях. Поэтому он обязательно присутствует в системах регулирования экономики всех цивилизованных государств. В системе рычагов регулирования экономики

нет инструмента, который превосходил бы банковский процент по степени доступности, дешевизне и простоте. В совокупности инструментариев денежно-кредитного регулирования экономики в начале 80-х гг. процентная политика выдвинулась на первое место почти во всех странах. Ей придается серьезное значение в официальной экономической политике правительства. Динамика ссудного процента, его уровень считаются барометром состояния экономики и уровня деловой активности и характеризуют направленность экономической политики. Возрастание значения процентных ставок выдвинуло на первое место денежно-кредитную политику как основной метод реализации установленных макроэкономических целей. В системе денежно-кредитной политики процентные ставки выполняют тройную роль:

- 1) являются индикатором монетарной стратегии;
- 2) выступают каналами трансмиссии импульса этой политики;
- 3) служат гибкими инструментами образования ссудного фонда и перелива кредитных ресурсов от кредиторов к заемщику.

Тройко проявляются и регулирующие функции политики процентных ставок:

- 1) регулирование уровня сбережений и инвестиций;
- 2) регулирование уровня деловой активности;
- 3) воздействие на уровень инфляции.

Следовательно, политика процентных ставок предусматривает три цели: – путем умеренно низких ставок на кредиты благоприятствовать росту экономики; – сдерживать инфляцию; – обеспечивать стабильность национальной валюты на валютных рынках путем умеренно повышенных процентных ставок. Придание денежно-кредитной политике четко выраженной антиинфляционной направленности, последующая стабилизация инфляционной ситуации привели к тому, что процентные ставки сегодня сохраняют свою значимость: – как общий индикатор в ориентировании денежно-кредитной политики;

- как показатель напряженности кредитного рынка и инструмент его регулирования;
- как инструмент регулирования макроэкономических параметров;
- как инструмент защиты валютного курса, учитывая возможные переливы в движении международных капиталов и кредитов и значительность дефицита и платежного баланса.

Для наиболее полного использования этого важнейшего инструмента денежно-кредитной политики требуются в совокупности пять условий:

1) оптимизация уровня задолженности предприятий для снижения их чувствительности к возможным резким колебаниям процентных ставок;

2) сокращение доли бонифицированных займов для последующего расширения базы воздействия монетарных властей;

3) развитие кредитов по колеблющимся ставкам, и снижение и снижение уровня трансформации краткосрочных ресурсов в долгосрочные, чтобы избежать повышения процентных ставок, слишком неблагоприятного для кредитных институтов;

4) умеренные темпы «ползучей» инфляции или полное ее отсутствие;

5) существование развитого денежного рынка, рынка ценных бумаг, через которые банки могут иметь необходимую ликвидность, уровень которой обеспечивается и регулируется интервенцией ЦБ.

Когда банки стремятся сократить свою потребность в ресурсах ЦБ, создаваемых обязательными резервами, они могут этого добиться, только сокращая свой денежный пассив. Это становится возможным, если они в состоянии уступить депозиты, выпуская ценные бумаги или продавая активы, могущие быть объектами сделок и имеющиеся в их портфелях. Следовательно, им необходимо располагать рынком ценных бумаг, доступных для всех экономических агентов. Именно здесь ЦБ проводит политику открытого рынка, покупая или продавая ценные бумаги, предлагая на этом рынке или изымая оттуда ресурсы ЦБ. Регулирующие функции процентных ставок осуществляется через их уровень и динамику. Государство и ЦБ не беспредельны в своих возможностях повышать процентные ставки. Максимальная величина процента – величина самой прибыли. Любое очередное удорожание кредита при отсутствии системы бюджетных инъекций у большинства предприятий снижает их деловую активность. Проведение рестрикционного курса в денежно-кредитной политике в капиталистических странах показало, что чрезмерно высокий уровень процентных ставок вызывает целый ряд негативных процессов: ослабление инвестиций производственного назначения, существенное снижение деловой активности, сокращение занятости. При оценке влияния процентных ставок на экономическую политику важное значение имеют соотношение номинальных и реальных ставок, склонность к колебаниям, структура кредитов и займов по срокам.

В настоящее время существует множество видов процентных ставок в зависимости от характера и длительности ссуды, объекта кредитования, платежеспособности заемщика и т. д.

Различают официальную дисконтную ставку и на ценные бумаги, дебиторские и кредиторские ставки и т. д.

Под дисконтной политикой понимается регулирование денежного рынка путем изменения норм процента, по которой происходит переучет векселей при необходимости обращения их в банковские кредиты.

Так происходит трансформация коммерческого кредита в банковский. Однако этот инструмент не позволяет контролировать предложение денег банками в полной мере, так как основное его предназначение в настоящее время значительно изменилось. Изменения дисконтных ставок на практике происходят редко, но носят существенный характер и создают для ЦБ ограничительные препятствия. Экономические агенты придают определенную значимость дисконтным ставкам и пользуются ими в качестве эталонной основы в своих предложениях: стабильность учетных ставок расценивается как стабильность экономики небанковскими агентами и как стабильность денежно-кредитной политики – банками. Изменения их соответственно интерпретируются как развитие одновременно экономической активности и денежно-кредитной политики. В этом смысле дисконтная ставка служит индикатором денежно-кредитной политики. В реальной действительности истинную значимость представляет сравнение дисконтной и рыночной норм процента: неизменность первой не обязательно означает стабильность денежно-кредитной политики. Например, если норма рыночного процента повышается, переучет выглядит более предпочтительным, что приводит к росту суммы займов и к ускорению темпов роста количества денег. Итак, дисконтная ставка, отличающаяся постоянностью, совместима как с экспансионистской, так и рестриктивной политикой, она может также сопутствовать переходу денежно-кредитной политики из одного состояния в другое. Между тем сохранение стабильности денежно-кредитной политики предполагает частое изменение дисконтного процента. Возникает дополнительная трудность: оставаясь длительное время на неизменном уровне, дисконтный процент должен отражать ожидания будущего развития экономики. Таким образом, мы оказываемся перед следующим парадоксом: для придания действенности своим решениям ЦБ должен непрерывно менять дисконтный процент, но тогда эти изменения экономических агенты интерпретируют как изменения в денежно-кредитной политике. Кроме того, повышение дисконтного процента имеет тенденцию к понижению величины учитываемых банками векселей и, следовательно, обычно вызывает уменьшение количества денег. Например, ЦБ может сам произвести операции, компенсирующие ожидаемый эффект, продавая ценные бумаги (для уменьшения банковских резервов): несмотря на увеличение дисконтного процента, банки должны их покупать. Существует другое противоречие в изменениях дисконтного

процента, которое вызывает путаницу в оценке оказываемых ими эффектов. Действительно, колебания дисконтного процента влияют как на общую массу денег, так и на условия предоставления кредитов и на другие процентные ставки. Кроме того, тот факт, что переучет предполагает фиксирование конкретного процента, убеждает в том, что ЦБ непосредственно контролирует совокупность процентных ставок для достижения обозначенной цели. Устранению названных недостатков будет способствовать реализация следующих решений:

- промежуточное (временное) решение: установить дисконтный процент на значительно более высоком уровне относительно рыночного процента, варьируя его автоматически вместе с последним и прибегая к «санкционированным» ставкам;
- Окончательное решение: упразднить практику переучета. Это устраняет источник нестабильности и позволяет ЦБ полностью посвятить себя выполнению основной своей задачи (контролировать количество денег). Однако, если переучет будет упразднен, нужно будет определить другой процент, чтобы судить о минимальной роли, которую играет сейчас дисконтная процентная ставка: служить эталоном для установления других процентных ставок.

Регулирование с помощью процентных ставок не следует смешивать с регулированием самих процентных ставок. Власти должны исходить из того, что ЦБ экономический орган управления денежно-кредитной политикой. Существуют и психологические пределы активного использования процентных ставок, и эти пределы являются более низкими в странах с жестким регулированием ограничительного характера. Такие же ограничения оказывают давление на использование норм обязательных резервов. В случае расстройств денежно-кредитных агрегатов, выбранных в качестве промежуточных целей, увеличение норм обязательных резервов может стать неизбежным. Однако данным инструментом нельзя манипулировать без предосторожностей, так как увеличение резервов влияет на рентабельность банков и на дебиторские процентные ставки. Между различными видами процентных ставок имеется определенная связь и взаимозависимость. В частности, ставки денежного рынка на краткосрочные ссуды отражаются непосредственно на базовой ставке, на основе которой все банки рассматривают стоимость предоставляемых ссуд, дифференцированных по видам заемщиков. Изменение ставок на денежном рынке полностью зависит от денежно-кредитной политики правительства. ЦБ страны выступает на этом рынке то в качестве кредитора, то в качестве заемщика кредитных ресурсов в объеме, необходимом для того, чтобы ока-

затягивать давление на соотношение спроса и предложения и повлиять, таким образом, на уровень процентных ставок. Определенная зависимость между ставками на краткосрочные и долгосрочные кредиты имеет наибольшее значение для крупных и средних предприятий, поскольку обуславливает инвестиционную политику. Поэтому соотношение между этими ставками рассматривается на заседаниях экономического совета. В многообразии видов процентных ставок объективно существует разграничение на: – ставку дебитора – процент, устанавливаемый банками в качестве платы за предоставляемые кредиты; – ставку кредитора – процент, выплачиваемый банками в качестве вознаграждения за привлекаемые ресурсы. В целом, процентные ставки отражают два основных аспекта монетарной политики: контроль за ставкой денежного рынка и прямое фиксирование дебиторских и кредиторских ставок. В условиях экономики задолженности, когда банки второго уровня постоянно оказываются должниками ЦБ, ЦБ не представляет труда регулировать процентные ставки на банковские кредиты. Действительно, в такой экономике существует зависимость между однодневной денежной ставкой на денежном рынке, являющейся результатом интервенции ЦБ, и базовой банковской ставкой, относительно которой устанавливаются дебиторские условия, эффективно практикуемые коммерческими банками. Спрос на банковский кредит не всегда эластичен относительно колебаний процентных ставок. Все зависит от соотношения номинальной и реальной процентных ставок и особенно от уровня последней.

Чтобы быть эффективной, денежно-кредитная политика должна поддерживать реальный процент положительным, что означает установление номинального процента в зависимости от ожидаемых темпов инфляции. Чувствительность спроса на банковские кредиты относительно колебаний процентных ставок можно также повысить продуманной системой налогообложения доходов от процентов. В периоды инфляции повышение ставки предусматривает компенсацию обесценивания долгов в реальном значении, что частично соответствует ожидаемому возмещению стоимости занятых ресурсов. Отсюда, даже если валовая реальная процентная ставка положительна, чистая реальная процентная ставка займа может быть отрицательной. Следовательно, реальность процентных ставок является обязательным компонентом активной процентной политики, что на практике не всегда обеспечивается. Немаловажной функцией процентных ставок является обеспечение оптимизации кредитов по срокам использования путем изменения уровня ставок по долгосрочным и краткосрочным займам. Например, во Франции облигационный рынок (долгосрочные ставки) длительное время находился в относительной изоляции от денежного рын-

ка (краткосрочные ставки) вследствие четко выраженной специализации кредитных учреждений и изолированности секторов кредитования. Эта ситуация облегчила реализацию принципа селективного кредитования, но и способствовала ужесточению направления ресурсов и ослаблению импульсов денежно-кредитной политики через изменения процентных ставок. В настоящее время колебания краткосрочных процентных ставок отражаются на финансовом рынке вследствие либерализации механизмов формирования процентных ставок на первичном рынке. В целом, роль процентных ставок изменялась под влиянием многих факторов. Ускорение инфляции, возросшая лихорадочность нормы ставок на денежном рынке и развитие кредитования на международных рынках привели к увеличению доли кредитов с изменяющейся ставкой. Развитие кредитов с изменяющейся процентной ставкой привело к двум последствиям. В конъюнктурном плане: границы маневрирования ЦБ в управлении процентными ставками для внешних целей оказались более широкими. И наоборот, эффективность внутреннего конъюнктурного регулирования ограничена, так как колебания ставок теряют свой побудительный или стимулирующий характер относительно развития новых кредитов. В структурном плане: упростить развитие кредитования долгосрочного характера, так как снизился процентный риск, структура задолженности более приспособилась к экономической конъюнктуре. Существуют две категории кредитов: в зависимости от порядка образования их стоимости, связанной в большей или меньшей степени с условиями рынка и в зависимости от позиции администрации в рамках селективной политики. Условия банковских кредитов определяются изменениями на денежном рынке, а также учреждениями, которые накапливают свои ресурсы на облигационном рынке. В последнем случае механизм установления стоимости кредита относительно прост: путем добавления к банковской ставке категорийных надбавок (учитывая объем делового оборота предприятий и их финансовое положение), а также разлчных комиссионных в зависимости от оговоренного типа кредита.

При определении стоимости кредита необходимо учитывать следующие моменты:

- комиссионные не меняются в тех же пропорциях, что и проценты (в случае понижения ставки банкир может попытаться компенсировать его за счет увеличения комиссионных);
- условия некоторых кредитов определяются независимо от базовых банковских ставок, следовательно, их изменение может быть относительно независимым от колебаний этой ставки;

- для некоторых краткосрочных кредитов, доля которых постоянно возрастает, исходная ставка непосредственно связана с условиями на денежном рынке.

В целом процентная ставка, оплачиваемая клиентами банков, включает в себя два ценообразующих элемента:

- 1) стоимость ресурсов (банки трансформируют в исходный материал финансовые ресурсы, которые имеют свою стоимость);
- 2) стоимость функционирования банков, которая включает и издержки страхования от экономического риска.

Установление для некоторых категорий заемщиков нормы ставки ниже рыночной обеспечивается селективной интервенцией. Она активно применяется в целях структурной перестройки экономики. Тогда речь о кредитах по преференциальным ставкам, т. е. под льготный процент. Эти ставки ниже обычных и достигаются либо ввиду более благоприятных условий кредитов со стороны ЦБ, либо благодаря бонификации процентных ставок со стороны казначейства, либо путем предоставления прямых кредитов специализированными организациями по кредитованию.

Привилегии в области процентных ставок сопровождаются во многих случаях менее жесткой регламентацией лимитирования для соответствующих категорий кредитов. Таким образом, процентной политике отводится заметная роль в структурной перестройке экономики, обеспечении приоритетного развития отдельных ее отраслей и секторов. Конъюнктурная гибкость и высокая дифференцированность ставок составляют основу активной процентной политики – действенного инструмента денежно-кредитного регулирования экономики.

Ликвидность банков и политика рефинансирования

Воздействие на денежную массу и на процесс воспроизводства ЦБ осуществляет через банки второго уровня путем изменения их ликвидности. Рассматриваемые во всей совокупности, банки второго уровня, как правило, постоянно нуждаются в улучшении собственной ликвидности путем рефинансирования. Следовательно, методы рефинансирования и уровень процентных ставок, регулируемые ЦБ, играют исключительно важную роль. Применительно к кредитной системе под ликвидностью понимают способность банков своевременно погашать свои обязательства в денежной форме. Банковская ликвидность зависит от величины и характера депозитов, их структуры. На нее также влияет возможность кредитного учреждения срочно получить заем на денежном рынке. Здесь еще имеет значение соответствие структуры активов (кредитных вложений) по срокам

и характеру, структуре пассивов (ресурсов). Существенное влияние на банковскую ликвидность оказывает экономическая конъюнктура. Застой в экономике побуждает многих изымать свои вклады из банков, что ухудшает их ликвидность. Массовое изъятие вкладов создает угрозу краха банков. Именно эта ситуация становится часто причиной реального банкротства. Ликвидность банков ухудшается также при нарушении оборота наличных денег, вызванном устойчивыми диспропорциями в экономике. Ликвидность банков возрастает с ростом его денежных резервов. Максимальной ликвидностью обладает банк, сумма депозитов которого превышает объем предоставленных кредитов. Однако в этом случае уменьшается его прибыль. Возникает противоречие между стремлением банка к ликвидности, с одной стороны, и получением максимальной прибыли, с другой. Поэтому ликвидность банков регулируется системой коэффициентов, страхованием депозитов и возможностью банков корректировать свое положение через денежный рынок. Ликвидность коммерческих банков регулируется, главным образом, путем рефинансирования (воздействие на спрос и предложение заемных средств) и влияния их на кредитоспособность (воздействие на предложение кредитов).

Под рефинансированием подразумевается регулирование кредитной помощи, оказываемой ЦБ коммерческим банкам. ЦБ обладает главенствующим положением, которое позволяет ему контролировать эволюцию не только предоставляемых кредитов, но и денежной массы, и воздействовать на макроэкономические параметры. Поэтому изменение ликвидности банков выступает стержнем осуществляемой ЦБ денежно-кредитной политики. В наиболее общем виде рефинансирование – банковская политика в области финансирования экономики. Оно может осуществляться различными методами в зависимости от конъюнктуры, желаемой цели, функциональной структуры банков и степени их зависимости от ЦБ. Наиболее часто применяется метод переучета (дисконтная политика), операции открытого рынка, различные виды интервенции ЦБ на денежном рынке, которые могут использоваться либо альтернативно, либо одновременно. Соотношение методов рефинансирования различно в разных странах, что предопределяется множеством факторов. Общим условием использования этих методов выступает наличие потребности коммерческих банков в «подпитке» собственных средств. На денежном рынке в качестве продавцов временно свободных ресурсов выступают предприятия, страховые и финансовые общества и некоторая категория банков, постоянно имеющих ресурсы в силу их особого статуса.

Доминирующую роль на рынке играет ЦБ, который, в конечном счете, регулирует ликвидность банковских учреждений, воздействуя на спрос и предложение. При этом возможны две ситуации. Денежный рынок может функционировать вне ЦБ, если банки и кредитные учреждения способны взаимно удовлетворять свои потребности в ликвидности по нормальному уровню процента. Для неликвидного банка безразлично, обращаться ли в ЦБ или в банк второго ранга, располагающий излишними ресурсами. Сверхликвидные банки могут предлагать излишние ресурсы на денежном рынке и перераспределять их между банками, либо приобретать переводные векселя, предоставленные неликвидными банками, которые в таком случае оказываются рефинансируемыми. ЦБ появляется на денежном рынке, когда потребности банков в ресурсах уже не могут быть удовлетворены по нормальной ставке процента из-за ограниченности предложения. Его вторжение также необходимо для погашения излишнего предложения в условиях осуществления кредитной рестрикции.

В системе денежно-кредитного регулирования механизм рефинансирования рассматривается как политика, так как он обладает двояким эффектом – количественным и стоимостным. Количественный эффект выражается в размерах рефинансирования и объемах изменения денежной массы, стоимостной – влиянием на сумму рефинансирования и банковскую ликвидность, поскольку изменение цен при различных методах рефинансирования непосредственно влияет на уровень спроса на ресурсы со стороны банков второго уровня. Варьирование стоимости рефинансирования ЦБ в конечном итоге обуславливает значительную часть процентных ставок. ЦБ предоставляет коммерческим банкам краткосрочные кредиты под залог определенных обязательств либо путем переучета по фиксированному проценту (установленному этим банком на данный период, который обычно составляет несколько месяцев), либо на денежном рынке по переменной ставке (эту ставку банк имеет возможность менять ежедневно даже несколько раз в течение дня). Жесткость процентной ставки рефинансирования путем переучета и гибкость процентной ставки рефинансирования на денежном рынке настолько основательно разграничивают эти два метода, что на практике их принято определять как независимые, тогда как они являются лишь двумя инструментами одной политики рефинансирования, цель которой – контроль над ликвидностью банков. В настоящее время в рефинансировании банков доминирующее место занимают интервенции ЦБ, осуществляемые на денежном рынке. Возможность ежедневно изменять норму процента на денежном рынке определяет преимущество этого метода над переучетом. Действительно, если дисконтная ставка слишком

высока, создаются чрезмерные трудности для банков. Если она низка, то это позволяет банкам вести инфляционистскую политику «дешевых денег». Конечно, ЦБ время от времени проводит ее корректировку в зависимости от преследуемой цели. Но эти эпизодические изменения часто недостаточны, чтобы выявить действительную стоимость желаемой банковской ликвидности со стороны ЦБ, т. е. стоимости, которую банк хотел бы установить для рефинансирования.

Совершенно очевидно, что процентная ставка денежного рынка является ее выразителем, поскольку ЦБ может ежедневно корректировать этот процент. Как в зависимости от потребностей в рефинансировании, выражаемых банками и меняющихся ежедневно. Так и в зависимости от целей денежно-кредитной политики, которые носят относительно стабильный характер, тогда как учетная ставка неспособна следовать ежедневным колебаниям банковской ликвидности. Ее изменения отражают изменения денежнокредитной политики в пределах среднего срока. Путем осуществления интервенции и политики открытого рынка ЦБ ежедневно приспособливает политику рефинансирования к потребностям, выраженным банками в рамках денежнокредитной политики. Объем рефинансирования корректируется путем изменений дисконтной ставки и постоянных изменений ставки денежного рынка. Ежедневные интервенции практикуются, когда над национальной валютой нависает угроза обесценивания. В таком случае норма процента устанавливается на уровне, совместимом с изменением курса национальной валюты. Рассматриваемая политика рефинансирования будет неполной, если не будут выявлены причины ее неэффективности и отсюда границы действенности:

- 1) в плане механизма неосуществима политика рефинансирования, если не существует потребностей в рефинансировании, выражаемых банками;
- 2) если эта потребность существует, предвосхищения, на которых основываются методы рефинансирования, не всегда оказываются обоснованными;
- 3) даже если теоретические предположения оказываются подтвержденными, различные факторы могут сделать эту политику нереальной. В совокупности эти причины имеют тенденцию усиливать независимость процесса кредитования коммерческими банками относительно денежно-кредитной политики ЦБ.

Неоднозначное воздействие на эффективность политики рефинансирования оказывает уровень процентных ставок. При дешевизне дебиторских ставок избыточный спрос на банковские кредиты со стороны экономических агентов приводит к неликвидности коммерческих банков и усиливает

авторитарность ЦБ. В общих издержках предприятия стоимость банковского кредита выражает лишь незначительную долю. Некоторое повышение ее практически остается неощутимым, сохраняя чрезмерный спрос на заемные средства. В период же инфляции предприниматель имеет возможность растворить в продажной цене товара любую стоимость кредитов. В конечном счете, проведение национальной денежно-кредитной политики усложняет схему анализа, выявляя, с одной стороны, пертурбационный эффект, с другой стороны, возможность конфликта между внутренними и внешними целями денежно-кредитной политики.

Политика обязательных резервов

Цель политики обязательных резервов – усилить зависимость кредитных учреждений от рефинансирования со стороны ЦБ и ужесточить, таким образом, контроль за их ликвидностью. В настоящее время эта система является дополнительным инструментом воздействия на банковскую ликвидность. Все меры, направленные на снижение банковской ликвидности – повышение норм обязательных резервов и уменьшение объема рефинансирования, – сокращают кредитоспособность коммерческих банков и изменяют поведение всей банковской системы. И, наоборот, меры, направленные на повышение ликвидности – сокращение норм обязательных резервов и увеличение рефинансирования – расширяют возможное поле кредитования экономики: Блокирование резервов строго в соответствии с установленными нормами носит обязательный характер, и потому политика норм обязательных резервов выступает наиболее административным методом воздействия на состояние банков. Одновременно сумма резервов является обеспечением обязательств коммерческих банков по депозитам, т. е. гарантией интереса вкладчика.

В результате монетарные власти расширяют первоначальную роль обязательных резервов, превратив их в косвенный инструмент контроля за денежной массой путем ограничения ликвидности банков. Для реализации политики норм обязательных резервов следует выделить сферу ее применения, виды норм и механизм воздействия. ЦБ или органы контроля за деятельностью кредитной системы устанавливают целый ряд норм обязательных резервов, которые бронируются на беспроцентном счете коммерческих банков в ЦБ.

Введение норм резервов – исторически одна из первых форм вмешательства государства в банковское дело. Твердые коэффициенты банковской задолженности применялись уже во второй половине прошлого века. Но как инструментарий денежно-кредитной политики система резервов

начала применяться значительно позже. Впервые она была введена в США в 1913 году. Ее развитие было связано с мировым экономическим кризисом 30-х годов.

Наибольшее распространение она получила после второй мировой войны. Манипулирование обязательными резервами используется, прежде всего, для поддержки действий эмиссионного института, направленных на изменение уровня процентных ставок. Оно позволяет при снижении уровня процентных ставок последовательно сокращать нормы обязательных резервов или усиливать эффект повышения ставок повышением коэффициента или нормы резервов. Инструмент обязательных резервов может также использоваться для нейтрализации во внутринациональном плане последствий движения процентных ставок, когда задачи внутренней денежно-кредитной политики не совпадают с задачами внешней денежно-кредитной политики. Эффект повышения ставки денежного рынка, ограничивающий утечку иностранной валюты и защищающий национальную валюту, можно компенсировать смягчением требований обязательных резервов, предназначенным для поддержания стоимости кредита на уровне, совместимом с задачами политики поддержания экономической активности.

Последствия изменения норм обязательных резервов не однозначны. Многократные изменения норм минимальных резервов ЦБ бумерангом сказываются на ликвидности коммерческих банков и могут привести к значительному нарушению денежного и финансового равновесия экономики. Поэтому изменения норм обязательных резервов, за исключением кризисных периодов, характеризуются невысокими амплитудами (повышение на один или половину пункта) и часто об этих модификациях объявляют заранее. В стабильной ситуации изменение норм резервов оказывает качественный эффект на банковскую ликвидность и через нее на активность банков в целом, замораживая или размораживая определенную массу потенциальных кредитных вложений. Однако оно не оказывает прямого стоимостного воздействия. Суммарность его количественного эффекта имеет значение в качестве следствия изменения стоимости банковской ликвидности, однако этот стоимостной эффект является лишь результатом количественного воздействия. Возникает ситуация, совершенно обратная той, что наблюдалась при политике рефинансирования, основывающейся на совокупности прямого стоимостного воздействия (изменение нормы ставки процента предоставления кредитов), изменение нормы резервов оказывает лишь косвенное количественное воздействие на банковскую ликвидность и на денежную массу. Количественный эффект, обусловленный изменени-

ем процентной ставки рефинансирования, был очень неопределенным, и поэтому политика рефинансирования не всегда оказывалась действенной. С этой точки зрения, политика норм обязательных резервов представляется более предпочтительной, поскольку ее количественное воздействие всегда удваивается в зависимости от соответствующего стоимостного эффекта. Именно поэтому ограниченность политики рефинансирования, основанной на изменении норм процентов, оправдывает введение политики норм обязательных резервов. С точки зрения воздействия на ликвидность банковской системы, представляет интерес изменение доли обязательных резервов в общей задолженности банков второго уровня при ЦБ.

«Утяжеление» резервов подтверждает растущее использование инструментов, воздействующих на банковскую ликвидность. Колебание норм обязательных резервов соответствует характеру и направлению проводимой денежно-кредитной политики. Изменение норм обязательных резервов проводится через различные промежутки времени, что значительно затрудняет прогнозирование реакции банков. Эта неопределенность усиливается тем, что учреждения основываются на своих предположениях относительно будущих колебаний процентов. Кроме того, какими бы минимальными они не были, изменение нормы приводят к существенным изменениям величины обязательных резервов. Денежно-кредитная политика, оперирующая крупными количественными параметрами, редко оказывается эффективной. Кроме того, сложно определить размеры операций, которые необходимо предпринять на открытом рынке, чтобы компенсировать влияние обязательных резервов. Любой банк, не предоставивший в установленный срок минимальную сумму обязательных резервов, должен выплатить ЦБ проценты за просрочку. Величина этих процентов определена в 0,1% в день за отсутствующую сумму, что составляет 36% в год. Политика норм обязательных резервов влияет на финансовый результат функционирования банков. Действительно, эти резервы, блокированные на текущих счетах в ЦБ, образуют невознаграждаемую часть активов коммерческих банков и соответствуют, тем не менее, ресурсам, вкладам клиентов, порождающим издержки по управлению ими. Стерилизация в непроемкой форме части потенциальных кредитных ресурсов ссудного капитала в виде резервов, далеко не бесплатная, создает определенную финансовую нагрузку для коммерческих банков. Так, повышение резервов не только снижает их ликвидность, но и уменьшает рентабельность (и наоборот, когда речь идет о понижении резервов).

В этом смысле рассматриваемый метоп, приобретает характер финансовой санкции. Таким образом, политика норм обязательных резервов,

являясь по своему содержанию административным методом, создает предпосылки для внедрения экономических методов регулирования. В основе таких предпосылок находится моделирование поведения банков второго уровня ЦБ. В таком понимании величина резервов является показателем степени независимости банков второго уровня в контексте осуществляемой денежно-кредитной политики. Действенность политики норм обязательных резервов зависит, прежде всего, от их уровня, который не может фиксироваться раз и навсегда. С этой точки зрения, попытка фиксировать такую норму инструктивным письмом, которое рассчитано на длительный период времени, лишает этот инструмент гибкости.

Во-первых, нормы обязательных резервов, как и процентные ставки, в системе экономических методов регулирования не могут не двигаться вверх и вниз в зависимости от конъюнктуры и стратегических целей. Именно гибкость этих норм позволяют ЦБ моделировать банковскую ликвидность и тем самым оказывать воздействие на эволюцию кредитов и денежной массы.

Во-вторых, вызывает сомнение обоснованность нормы в 5%. Она представляется чрезмерно низкой в условиях избыточного перекредитования экономики, развития инфляции и абсолютной дешевизны банковских кредитов в экономике.

В-третьих, наличие большой массы «горячих» денег оправдывает дифференциацию норм на депозиты по срокам хранения, которая может привести к соответствующей дифференциации кредиторских ставок.

Прямое лимитирование кредитов и регулирование денежной массы

В периоды, когда нормы обязательных резервов не приводят к стабилизации денежной массы и сокращению кредитных вложений, ЦБ вводит прямое лимитирование кредитов. Лимитирование кредитов предполагает сдерживание роста денежной массы и одновременно – предоставление возможности для финансирования приоритетных секторов экономики по процентным ставкам, искусственно заниженным относительно равновесной рыночной ставки.

Принцип лимитирования в наиболее общем виде сводится к тому, что устанавливается кредитный «потолок» соответственно предусматриваемому темпу роста денежной массы. Для определения этого максимального темпа роста денежной массы монетарные власти основываются на прогнозах роста НВП по объему и соответствующего индекса цен. Норма роста денежной массы принимается несколько ниже ожидаемого коэффициента

роста НВП по стоимости для обеспечения постепенного уменьшения коэффициента ликвидности экономики и способствовать замедлению роста цен. Чтобы окончательно установить норму роста лимитированных кредитов, соответствующую целям роста денежной массы, выдвигаются две гипотезы.

Одна из них касается других эквивалентов денежной массы (т. е. методов денежного финансирования сальдо бюджета и сальдо платежного баланса), другая – роста кредитов в экономике, не включенных в систему ограничения. Лимитирование кредитов, учитывая кредиты, исключенные из системы ограничения, носит в значительной степени селективный характер. Оно поощряет экспорт, равно как и увеличение производственных мощностей для экспорта; промышленное развитие за рубежом; капиталовложения, обеспечивающие экономию энергии и сырья; реализацию крупных проектов промышленного профиля, обеспечивающих занятость рабочей силы; жилье, сельское хозяйство; некоторые расходы отдельных, местных предприятий. Таким образом, по своей авторитарности прямое лимитирование кредитов носит чисто административный характер.

По своей цели этот метод может быть отнесен не только к группе конъюнктурных, но и структурных методов регулирования экономики. Регламентирование процентных ставок при лимитировании кредитов позволяет снизить их на банковские кредиты ниже равновесного уровня. Контроль объема банковских кредитов достигается путем количественного регулирования, а не путем повышения процентных ставок. Поощрение приоритетных секторов экономики (не включенных в систему ограничения) обеспечивается кредитами с более льготными процентными ставками. Общеизвестно, что политика лимитирования кредитов является эффективным средством регулирования роста денежной массы. Основная трудность, с которой сталкивалась политика лимитирования кредитов на практике, заключалась в прогрессивном развитии тех видов кредитов, которые не попадали под лимитирование. В условиях экономической конъюнктуры, характеризующейся дефицитностью торгового баланса и ростом безработицы, сильна тенденция к умножению случаев освобождения от лимитирования кредитов, что благоприятствует максимуму экспорта и обеспечению занятости. Но чем больше доля лимитированной части в общем объеме кредитов, тем выше погрешность прогнозов в отношении роста этих кредитов, что может затруднить реализацию монетарной цели.

Но с другой стороны, чем жестче лимитирование других кредитов, тем оно ближе к требуемому. Может ли лимитирование кредитов (вместе с множеством случаев освобождения от этого ограничения) использоваться

для более жесткого ограничения роста денежной массы с целью добиться реальной денежной стабильности? Ответ на этот вопрос зависит от значимости присущих ему недостатков. Четыре основных недостатка системы контроля кредитов связаны со структурными последствиями, сказывающимися на банковской системе, системе производства и на сбережениях. Лимитирование кредитов воздействовало на банковскую систему двояко, что связано с присущим этому инструменту глобальным и селективным характером проявления. С одной стороны, лимитирование кредитов замораживало достигнутый уровень (ограничение роста кредитов базовой ситуацией).

Это сдерживало развитие наиболее динамичных банков и ограничивало нормальный рост вновь создаваемых, что противодействовало повышению конкуренции внутри банковской системы, влияя на ее динамизм. С другой стороны, лимитирование кредитов нарушало условия конкуренции между банковскими учреждениями, находящимися в неравной ситуации перед лицом регламентирования со стороны монетарных властей.

Например, коммерческие и иностранные банки находились в лучшем положении для выдачи кредитов на экспорт или валютных авансов. Банки, представляющие среднесрочные и долгосрочные кредиты, могли больше распределять кредиты, не включенные в систему ограничения, благодаря значительности своих ресурсов, собственных фондов.

Лимитирование кредитов в большинстве случаев принуждало банки отказываться в кредитах новым предприятиям и предпочитать кредитование с ограниченным риском действующих мощностей предприятий, а не их программы модернизации. Лимитирование кредита и государственное регламентирование процентных ставок, сопровождающие друг друга, оказывали структурные эффекты на производственную систему. Некоторые эти эффекты желательны для монетарных властей, так как соответствуют селективности лимитирования и процентных ставок в пользу приоритетных сфер.

Проводить селективную кредитную политику – значит в определенной степени повышать процентные ставки в зависимости от роли, которую здесь играет критерий селективности. Этот критерий выбора может быть оправдан по ряду социальных причин (приоритетные займы для жилищного строительства, сельского хозяйства, муниципальных предприятий). Но что касается селективности кредита, практикуемой по экономическим соображениям (в пользу экспорта или капвложений), то она представляется менее обоснованной.

Выбор капиталовложений в таком случае оказывается лишенным рыночных индикаторов. Кроме селективности кредита, лимитирование ока-

зывало спонтанные структурные эффекты. Селективность кредита ставила в невыгодное положение мелкие и средние предприятия, но не крупные, которым легче получить не лимитированный кредит и которые, будучи лучшими клиентами банков, удовлетворяют свои финансовые потребности на приоритетных условиях. И это одновременно с доступностью для них других источников финансирования (самофинансирование, финансовый рынок, займы за границей). Поскольку эти источники финансирования более дорогие, чем банковский кредит, процентные ставки на который искусственно занижались, крупные предприятия преимущественно обращались к помощи банковского кредита, используя льготный допуск. Разрушительные структурные эффекты, которые создала политика лимитирования кредитов на кредитную и производственную системы, оказались весьма чувствительными. Лимитирование кредитов, рассматриваемое раньше как инструмент временного действия, превратилось в инструмент перманентного вмешательства. Это изменение принципов оправдывалось опасностью, которую таит в себе экономическая нестабильность, возникающая в результате введения ограничения в течение короткого времени.

Действенность ограничительной денежно-кредитной политики тем более продолжительна, чем более ускоренной была кредитная экспансия в предшествующий период. Когда лимитирование кредитов проводится эпизодически, многоопытные предприятия пытаются запастись кредитами в ожидании будущего ограничения, чтобы не испытывать никаких затруднений, за исключением случаев, когда оно проводится в течение продолжительного времени. Третий недостаток сложившейся системы лимитирования кредитов заключался в ее воздействии на сбережения. Владельцы вкладов под постоянные проценты систематически оказывались «ограбленными» отрицательными реальными процентными ставками. Некоторые считают, что такое «разграбление» сбережений является превосходным средством ограничить сбережения семей, с тем, чтобы восстановить реальную стоимость имеющегося состояния. Не вдаваясь в рассуждения относительно социальной справедливости подобного механизма принудительного сбережения, отметим, что политика «финансовых репрессий» приводит к разрушению самого принципа сбережений и обуславливает исключительно неблагоприятное обходное решение: она благоприятствует спекуляции на драгоценных металлах, предметах искусства и недвижимости в ущерб финансовым накоплениям, способным финансировать продуктивные капиталовложения. Четвертым, и, пожалуй, самым главным недостатком признана тяжеловесность и сложность лимитирования кредитов.

Например, расчет норм кредитов зависел от прогнозов развития некоторых типов кредитов и стабильности ресурсов. Эти прогнозные оценки во многих случаях страдали серьезными погрешностями, что существенно снижало эффективность лимитирования. Недостатки политики лимитирования кредитов и административного регулирования процентных ставок оказались достаточно серьезными, чтобы поставить вопрос о целесообразности поисков возможностей контроля кредитов и денежной массы.

Политика открытого рынка

За отмену лимитирования кредитов высказывались как сторонники неокейнсианской, так и сторонники монетаристской теории, хотя причины этого у них разные. Первые считали, что она оказывает стагфляционное влияние на рост денежной массы. По мнению вторых, необходимо, чтобы монетарные власти сохраняли контроль над денежной массой, для обеспечения равномерного ее роста. Но этой цели, возможно добиться более эффективным путем, без лимитирования кредитов – политикой открытого рынка. Политика открытого рынка представляет собой ориентированный на гибкое регулирование процентных ставок рыночный метод. Эта политика может гармонично сочетаться с набором «реальной» процентной ставки в качестве индикатора денежно-кредитной политики и успешно включаться в традиционные методы интервенции на денежном рынке со стороны ЦБ, который всегда выбирает в качестве мишени интервенции процентную ставку. Основным условием функционирования этого метода является наличие в стране рынка ценных бумаг, покупка и продажа которых позволяет ЦБ оказывать воздействие на денежный рынок и потенциальные возможности коммерческих банков в предоставлении кредитов клиентуре.

Регулирующая функция ЦБ состоит в том, что он по своей инициативе покупает или продает банкам второго уровня на выгодных для них условиях ценные бумаги: государственные облигации, бонны казначейства, коммерческие векселя и банковские акцепты первой категории.

В настоящее время объектом сделок на открытом рынке выступают преимущественно государственные ценные бумаги. В случае продажи ценных бумаг поглощается свободный капитал денежного рынка, сокращается кредитоспособность банков и создается возможность кредитной рестрикции.

И, наоборот, при покупке ценных бумаг происходит прилив дополнительных ресурсов, расширяются кредитные возможности коммерческих банков, возникают благоприятные условия для кредитной экспансии. В обоих случаях колебания соотношений спроса и предложения на ссудные ресурсы улавливаются процентной ставкой денежного рынка, движение

которой совпадают с направлением осуществляемой денежно-кредитной политики. Наиболее часто и эффективно этот метод применяется в странах с развитым рынком государственных ценных бумаг (США, Англия). Интервенция ЦБ на открытом рынке позволяет влиять как на банковскую ликвидность, так и на стоимость рефинансирования банков. Чтобы интервенции ЦБ эффективно воздействовали на банковскую ликвидность, ценные бумаги должны располагать достаточно широким рынком.

Следовательно, необходимо, чтобы значительная часть бюджетного дефицита финансировалась эмиссией краткосрочных ценных бумаг, на которые могли бы подписаться все финансовые и нефинансовые агенты, поскольку таковыми являются активы, представляющие собой основу интервенции ЦБ на открытом рынке. Политика открытого рынка, которая состоит в покупке или продаже ценных бумаг ЦБ на денежном рынке, изменяет не величину капитала банковского сектора в реальном исчислении, а только его состав в деньгах или ценных бумагах. В рамках осуществления денежно-кредитной политики операции открытого рынка должны приводить одновременно к улучшению управления государственной задолженности и контролю за предложением денег.

По мнению французского экономиста П. Ж. Лехмана, только проведение операций на открытом рынке облегчает контроль над предложением денег банками. Он считает, что исключительное использование операций открытого рынка позволит избежать резких и непредвиденных изменений в проводимой политике, если программа покупки и продажи ценных бумаг, рассчитанная на отдаленную перспективу, будет объявлена заранее и подробно изложена. В итоге станут возможными ежедневные интервенции как в плане экспансии, так и в плане рестрикции, в зависимости от потребностей. Свобода покупки и продажи ценных бумаг монетарными властями облегчит моделирование банковских резервов и, следовательно, регулирование общей денежной массы, тем более, что ошибка, допущенная в течение одного дня, может быть исправлена на следующий день. Упрощенность схемы не дает оснований для упрощенных суждений. Неопределенность и неточность ряда параметров, в том числе и необходимой величины денежной массы, осложняют конкретное восприятие действительности этой политики. Чрезвычайно трудным является определение значения мультипликатора (множительного коэффициента), который представляет собой соотношение денежной массы к монетарной базе:

$$K = M/M_c,$$

где M – денежная масса (необходимая величина);

M_c – вся монетарная база.

Следовательно, темп прироста денежной массы примерно равен темпу колебаний мультипликатора кредита плюс темп прироста денег или монетарной базы: $^{\circ}M/M = ^{\circ}K/K + ^{\circ}M_c/M_c$, где $^{\circ}$ – приростной коэффициент.

Оба понятия правого члена уравнения указывают на два условия эффективности политики количественного контроля денежной массы, одно из которых относится к мультипликатору кредита, а другое – к созданию центральных денег. Для того, чтобы монетарные власти могли определить темпы колебаний центральных денег, совместимые с задачей максимального роста денежной массы, они должны предугадать эволюцию мультипликатора кредита. Определив мультипликатор кредита, можно быть уверенным в том, что эффективность контроля за банковской ликвидностью будет зависеть только от способности ЦБ количественно ограничивать создание своих денег. Однако в настоящее время ЦБ не может прогнозировать с достаточно высокой точностью изменения мультипликатора кредита, как и окончательно установить объем монетарной базы. Тем не менее, эта ситуация не обрекает на заведомую неудачу, на неэффективность политики открытого рынка, а заставляет рассматривать ее как политику процентных ставок. Нестабильность мультипликатора кредитов создает значительное препятствие для осуществления денежно-кредитной политики, основывающейся на количественном контроле выпуска центральных денег в той мере, насколько она мешает ЦБ прогнозировать с достаточной точностью колебания мультипликатора кредитов, и, следовательно, определять количество центральных денег, которое необходимо выпустить, чтобы обеспечить определенный рост денежной массы. Теоретические и эмпирические исследования функции предложения денег позволили лучше понять факторы, воздействующие на мультипликатор кредитов, но они не дают возможности монетарным властям прогнозировать эволюцию, так как в этих функциях детерминантами мультипликатора кредитов являются переменные, выражающие экономическую конъюнктуру (доходы, инфляция, процентные ставки), прогноз которых пока остается очень неопределенным.

Поэтому прогноз мультипликатора в настоящее время производиться не может иначе, как путем экстраполяции от развития в прошлом. Нестабильность мультипликатора кредитов и трудности, связанные с прогнозом этого коэффициента, не благоприятствуют денежно-кредитной политике, основывающейся на количественном контроле монетарной базы. Отсюда некоторая неопределенность политики открытого рынка, проводимой ЦБ. Вместе с тем при умелом использовании она считается наиболее гибким и мощным инструментом денежно-кредитной политики развитых стран.

Операции открытого рынка сегодня почти повсеместно превратились в доминирующий рычаг воздействия ЦБ на денежно-кредитную сферу.

Этому процессу благоприятствуют осуществляемые в последнее время дерегулирование и либерализация. А также совершенствование законодательной базы. Однако следует признать, что далеко не все и не всегда операции ЦБ на открытом рынке осуществляются эффективно. Рост валютного курса (евро и доллара по отношению к рублю), например, свидетельствует о недостаточности объемов и скорости проведения валютных интервенций ЦБ на рынке. Это же можно сказать и о политике регулирования ставки реинансирования ЦБ, составляющей на текущий момент 4,25%. Это означает, что ЦБ проводит политику «дешевых кредитов», люди и организации в массовом масштабе кредитуются. Но при снижении их прибыли и доходов отдавать эти кредиты им становится нечем. Залоговое имущество составляет ничтожную часть полученных кредитов и не компенсирует банкам убытки. Да и взимание кредитов оказывается проблематичным, о чем свидетельствует переуступка банковских кредитов коллекторским агентствам (продажа долгов).

Тем самым, уже достаточно давно (2017–2022 гг.) формируется финансовый пузырь, который может лопнуть и привести к еще более тяжелым последствиям в экономике и социальной сфере. Например, к обвалу рынка недвижимости. А известно, что именно с этого рынка и, далее, с финансового рынка и начинался глобальный кризис 2008–2009 г., который длится до сих пор. По некоторым оценкам, особенно с учетом пандемии Covid-19, политики санкций, которые разные страны принимают в отношении РФ, практики ценовых, таможенных и финансовых войн, можно сделать вывод о том, что мир находится на пороге новой волны глобального финансово-экономического кризиса.

В этой связи актуальной проблемой становится укрепление курса национальной валюты. Однако современные монетарные власти РФ исходят из обратного: сильный рубль – это высокие цены на экспорт, который никто покупать не будет. Слабый рубль – это дешевый экспорт, на который рассчитывают власти. Дело в том, что слабый рубль – это еще и дорогостоящий импорт, а доля импорта в торговом обороте РФ в 2019 г. составила 243 млрд долл, тогда как экспорт – 423 млрд соответственно.

В условиях падения цен и спроса на нефть и иные ресурсы с начала марта 2020 г. доля валютной выручки от их реализации на мировом рынке также упала, бюджет, соответственно, не досчитался части спланированных доходов. Только за апрель 2020 г. он недополучил 55,8 млрд руб. Обвал цен на нефть привел к снижению выручки крупнейших российских нефтя-

ных компаний на 570 млрд руб. Падение ускорилось в марте с. г., когда РФ не смогла договориться с Саудовской Аравией в рамках «ОПЕК» об условиях добычи и продажи нефти. Российские нефтедобывающие компании зафиксировали «чистый убыток». Потери «Газпром-нефти» составили 54,6%, «Лукойла» – 43,6%.

Существуют опасения, что госбюджет по итогам года будет иметь дефицит от 1 до 2%, вместо прогнозировавшегося ранее профицита. А это может увеличить объем заимствований на 1–1,5 трлн руб. и привести к дальнейшему росту внутреннего и внешнего долга РФ.

Такова ситуация, оценивать которую может каждый.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем состоит сущность денежно-кредитной политики государства?
2. Каковы основные цели и задачи денежно-кредитной политики российского государства на современном этапе?
3. Назовите основные направления совершенствования денежной политики российского государства в настоящее время.
4. Дайте общую характеристику основным направлениям проведения государственной денежно-кредитной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамова М.А., Александрова Л. С., Аболихина Г. А. Современная денежно-кредитная политика. Учебник. Москва: КноРус, 2020. – 332 с.
2. Бердышев А. В. Особенности современной денежно-кредитной политики Банка России // Вестник ГУУ. 2019. № 2. С. 113–117.
3. Горюнов Е., Дробышевский С., Трунин П. Денежно-кредитная политика Банка России: стратегия и тактика // Вопросы экономики. 2015. № 4. С. 53–85.
4. Грачева Е.Ю., Артемов Н. М. Денежно-кредитная политика как составная часть финансовой политики государства (финансово-правовой аспект). Москва: Проспект, 2014. – 70 с.
5. Денежно-кредитная политика России и Украины в условиях мировых финансовых потрясений. Москва: Алетейя, 2011. – 184 с.
6. Дробышевский С.М., Евдокимова Т. В. Влияние выбора целей и инструментов политики денежных властей на уязвимость экономик. Москва: Дело, 2012. – 204 с.

7. Касатонов В. Алхимия денег. Как банки делают деньги из воздуха. Москва: Книжный мир, 2020. – 370 с.
8. Котляров М. А. Центральный банк, денежно-кредитное регулирование, банковский надзор. Избранные произведения. М., 2020. – 220 с.
9. Моисеев С. Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика. Москва: МФПА, 2011. – 784 с.
10. Развитие надзора за деятельностью финансово-кредитных институтов России. Учебник. М., 2018. – 611 с.
11. Ромазова Н. М. Денежно-кредитная политика. Учебник и практикум для бакалавров и магистратуры. Москва: Юрайт, 2016. – 411 с.

Глава 8

БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

.....

Центральный Банк РФ и его роль в современной экономике

Государственный банк Российской Империи был основан в 1860 г. в процессе реорганизации российской банковской системы. Его создание происходило в условиях вхождения России в капитализм, и было первой из «великих реформ», проведенных в стране Императором Александром II. Значительное государственное вмешательство в развитие экономики, вызванное особенностями экономического развития России, обусловило генезис Государственного банка как органа экономической политики правительства.

Государственный банк являлся банком краткосрочного коммерческого кредита и согласно уставу был учрежден «для оживления торговых оборотов и упрочения денежной кредитной системы». В деятельности Государственного банка Российской империи можно выделить два периода.

В течение первого (с 1860 г. по 1894 г.) он являлся в значительной степени вспомогательным учреждением Министерства финансов. Большую часть ресурсов Госбанка в это время поглощало прямое и косвенное финансирование казны.

С начала 80-х годов XIX века Госбанк готовил денежную реформу, которая началась в 1895 г. и закончилась в 1898 г. введением в России золотого монометаллизма. В ходе этой же реформы Госбанк получил эмиссионное право. С принятием в 1894 г. нового устава начался второй период в деятельности Госбанка.

После денежного кризиса 1905–06 гг., вызванного Русско-японской войной и революцией, началась трансформация Госбанка в банк банков.

Накануне первой мировой войны Госбанк стал одним из влиятельнейших европейских кредитных учреждений. Во время первой мировой войны деятельность Госбанка была направлена в основном на ее финансирование. Большая часть его активов накануне Октябрьской революции 1917 г. состояла из обязательств казначейства и ссуд под процентные бумаги. руб. (на 16 июня 1914 г.) до 1101 млн руб. (на 8 октября 1917 г.).

История дореволюционного Государственного банка закончилась 25 октября (7 ноября) 1917 года, когда большевики захватили здание Государственного банка в Петрограде, но прошло еще два месяца, прежде чем они стали реально контролировать работу банка. Утром 14(27) декабря были захвачены петроградские коммерческие банки, а вечером того же дня ВЦИК принял Декрет о национализации банков. В соответствии с этим декретом в стране была введена государственная монополия на банковское дело. С этого момента началась история Государственного банка советского типа. Формально до своего упразднения в 1920 г. Народный банк функционировал на основании устава 1894 г., в который был внесен ряд изменений. Однако реально его деятельность регулировалась Декретами и Постановлениями СНК, Постановлениями ВЦИК и ВСНХ и приказами по Наркомфину.

Основной задачей банка была эмиссия бумажных денег. С осени 1918 г. Народный банк, находившийся в составе Наркомфина, стал финансировать народное хозяйство и заниматься сметно-бюджетной работой. Внедрение в период проведения политики военного коммунизма безденежных расчетов между государственными предприятиями и учреждениями привело к тому, что банк прекратил осуществление кредитных операций. Функции банка как расчетного центра также были сведены к минимуму, поскольку все расчеты велись с госбюджетом в порядке сметного финансирования предприятий и их доходы зачислялись на счета бюджета.

Таким образом, в течение двух лет изменилась сама сущность Народного банка, он трансформировался в институт, который наряду с финансовыми органами обслуживал в основном бюджетные операции. Функционирование двух параллельных структур было нецелесообразным. Более того, само существование учреждения под названием Народный банк противоречило идее безденежного хозяйства, которое в то время пытались построить большевики. В результате 19 января 1920 г. Народный банк РСФСР был упразднен. Незначительное количество сохранившихся банковских операций стало осуществлять Центральное бюджетно-расчетное управление Наркомфина.

В условиях проведения новой экономической политики постановлениями ВЦИК и СНК соответственно от 3 и 10 октября 1921 г. банк был восстановлен под названием Государственный банк РСФСР. Он начал свои операции 16 ноября 1921 года. В 1923 г. Государственный банк РСФСР был преобразован в Государственный банк СССР.

В ноябре 1921 г. Госбанку было предоставлено монопольное право на проведение операций с валютой и валютными ценностями. Он должен был также устанавливать официальный курс на драгоценные метал-

лы и иностранную валюту. 11 октября 1922 г. Государственному банку было предоставлено право выпуска в обращение червонцев – банковских билетов, и он превратился в эмиссионный центр. С началом эмиссии червонцев началась денежная реформа, в результате которой была прекращена галопирующая послевоенная инфляция.

В течение 1922–24 гг. в обращении одновременно находились совзнак и червонец. Червонец был бумажным денежным знаком, основанным на золоте. Он приравнивался к 7,74232 г чистого золота, т. е. к царской монете достоинством 10 рублей. С 1923 г. осуществлялась чеканка золотых червонцев, которые в основном использовались во внешней торговле. В результате проведенной в 1925 г. реформы кассового устройства Государственного казначейства произошло объединение денежной наличности Госбанка и Наркомфина.

С 1922 г. в стране началось создание коммерческих банков, в том числе отраслевых акционерных банков (спецбанков) и обществ взаимного кредита, которые должны были осуществлять краткосрочное или долгосрочное кредитование определенных отраслей хозяйства.

Во второй половине 20-х годов функции и направления деятельности Госбанка коренным образом изменились. Это было связано в основном с ускоренными темпами проведения индустриализации, которые требовали крупных вливаний в тяжелую промышленность в течение короткого времени.

Проведение индустриализации в СССР традиционными путями, т. е. за счет накопления денежных средств внутри страны и внешних займов, было невозможно. У населения необходимые накопления отсутствовали, а займы не могли быть осуществлены ни по экономическим (мировой экономический кризис), ни по политическим причинам. В результате индустриализация в стране проводилась за счет эмиссионного финансирования.

В феврале 1928 г. в связи с реорганизацией банковской системы в Госбанке начал сосредотачиваться основной объем операций по краткосрочному кредитованию. При этом в его ведение перешла большая часть филиалов акционерных банков, которые стали играть вспомогательную роль в кредитовании хозяйства.

Операции по долгосрочному кредитованию осуществлялись в основном в специально созданном Банке долгосрочного кредитования промышленности и электрохозяйства (БДК), Центральном банке коммунального хозяйства и жилищного строительства (Цекомбанке) и отчасти в Центральном сельскохозяйственном банке (ЦСХбанке).

В июне 1929 г. был принят первый Устав Госбанка, согласно которому банк являлся органом регулирования денежного обращения и краткосрочного кредитования в соответствии с общим планом развития народного хозяйства СССР.

В январе 1931 г. была введена акцептная форма безналичных расчетов через Госбанк. В марте 1931 г. были определены функции Госбанка как единого банка краткосрочного кредитования, расчетного и кассового центра хозяйства. В мае 1932 г. были окончательно разграничены функции между Госбанком и банками долгосрочных вложений (Промбанком, Сельхозбанком, Всекобанком и Цекомбанком).

В результате кредитной реформы деятельность Госбанка окончательно утратила коммерческий характер, и сформировались основные функции Госбанка советского типа – плановое кредитование хозяйства, организация денежного обращения и расчетов, кассовое исполнение государственного бюджета и осуществление международных расчетов. Одновременно сложилась структура кредитной системы, просуществовавшая с небольшими модификациями 55 лет.

Во время Великой Отечественной войны 1941–45 гг. Госбанк для покрытия дефицита госбюджета производил эмиссию наличных денег, в результате чего денежная масса за это время возросла в 4 раза.

С целью нормализации денежного обращения в 1947 г. была проведена денежная реформа ликвидационного типа. В ходе этой реформы был осуществлен обмен наличных денег старого образца на новый (в соотношении 10:1). Также переоценены денежные вклады в сберегательных кассах и проведена конверсия всех выпущенных государственных займов (кроме займа 1947 г.).

В марте 1950 г. было установлено золотое содержание рубля в размере 0,222168 г чистого золота. В мае 1961 г. была проведена деноминация и девальвация рубля. Новые денежные знаки были обменены на старые в соотношении 1:10. Одновременно золотое содержание рубля было увеличено всего в 4 раза и составило 0,987412 г чистого золота.

В 1965–69 гг. в ходе проведения хозяйственной реформы в деятельности Госбанка произошли изменения, связанные с кредитованием и расчетами, с планированием и регулированием денежного обращения, финансированием капиталовложений и организацией сберегательного дела. Основными видами кредитования промышленности стали кредитование по обороту материальных ценностей и затрат на заработную плату и по простым ссудным счетам.

В июле 1987 г. в связи реорганизацией кредитной системы, в результате которой были образованы новые спецбанки (Внешэкономбанк СССР, Промстройбанк СССР, Жилсоцбанк СССР и Сбербанк СССР), Госбанк стал выполнять функции главного банка страны. На него возлагалась разработка сводного кредитного плана и планов распределения ресурсов и кредитных вложений по всем банкам. В сентябре 1988 г. был утвержден четвертый Устав Госбанка СССР, в соответствии с которым он являлся главным банком страны, единым эмиссионным центром, организатором кредитных и расчетных отношений в народном хозяйстве.

В январе 1990 г. Госбанку был передан Сберегательный банк СССР. Центральный банк Российской Федерации (Банк России) был учрежден 13 июля 1990 г. на базе Российского республиканского банка Госбанка СССР. Подотчетный Верховному Совету РСФСР, он первоначально назывался Государственный банк РСФСР. 2 декабря 1990 г. Верховным Советом РСФСР был принят Закон о Центральном банке РСФСР (Банке России), согласно которому Банк России являлся юридическим лицом, главным банком РСФСР и был подотчетен Верховному Совету РСФСР. В июне 1991 г. был утвержден Устав Центрального банка РСФСР (Банка России), подотчетного Верховному Совету РСФСР. В ноябре 1991 г. в связи с образованием Содружества Независимых Государств и упразднением союзных структур ВС РСФСР объявил Центральный банк РСФСР единственным на территории РСФСР органом государственного денежно-кредитного и валютного регулирования экономики республики 20 декабря 1991 г. Государственный банк СССР был упразднен и все его активы и пассивы, а также имущество на территории РСФСР были переданы Центральному банку РСФСР (Банку России). Несколько месяцев спустя банк стал называться Центральным банком Российской Федерации (Банком России).

В течение 1991–1992 гг. под руководством Банка России в стране на основе коммерциализации филиалов спецбанков была создана широкая сеть коммерческих банков. С декабря 1992 г. начался процесс передачи Банком России функций кассового исполнения государственного бюджета вновь созданному Федеральному Казначейству.

Свои функции, определенные Конституцией Российской Федерации (ст. 75) и Законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ст. 22), банк осуществляет независимо от федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов федерации и органов местного самоуправления.

В 1992–1995 гг. в порядке поддержания стабильности банковской системы Банк России создал систему надзора и инспектирования коммерческих

банков, а также систему валютного регулирования и валютного контроля. В качестве агента Министерства финансов Банк России организовал рынок государственных ценных бумаг (ГКО).

С 1995 г. Банк России прекратил использование прямых кредитов для финансирования дефицита федерального бюджета и перестал предоставлять целевые централизованные кредиты отраслям экономики.

Начиная с 1998 г. в целях улучшения работы коммерческих банков и повышения их ликвидности Банк России проводит политику реструктуризации банковской системы.

Большую роль Банк России отводит ведению переговоров с международными кредитными организациями о предоставлении средств на поддержку процесса реструктуризации российской банковской системы и об условиях технической помощи. Банк России также считает оправданным в нынешних условиях расширение присутствия иностранного капитала в банковском секторе России.

Центральный банк и его правовое положение

Статус, задачи, функции, полномочия и принципы организации и деятельности Банка России как публично-правовой организации законодательно определяются Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и другими федеральными законами. Согласно Конституции Российской Федерации главной задачей Банка России является защита и обеспечение устойчивости рубля. В соответствии со ст. 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» основными целями деятельности Банка России являются: укрепление покупательной способности и курса рубля по отношению к иностранным валютам; развитие и укрепление банковской системы России; обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

Реализация этих целей осуществляется Банком России независимо от органов государственной власти (ст. 75 Конституции Российской Федерации и ст. 5 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»). Получение прибыли не входит в цели деятельности Банка России.

Принцип независимости – ключевой элемент статуса Центрального банка Российской Федерации – проявляется прежде всего в том, что Банк России не входит в структуру федеральных органов государственной власти и выступает как особый институт, обладающий исключительным правом денежной эмиссии и организации денежного обращения. Независимость

статуса Банка России отражена в ст. 1, 2 и 5 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Банк России является юридическим лицом и выступает как субъект публичного права. Уставный капитал и иное имущество Банка России являются федеральной собственностью. Полномочия по владению, пользованию и распоряжению имуществом Банка России осуществляются самим Банком России; изъятие и обременение обязательствами имущества Банка России без его согласия не допускаются. Финансовая независимость Центрального банка Российской Федерации выражается также в том, что он осуществляет свои расходы за счет собственных доходов и не регистрируется в налоговых органах.

Государство не отвечает по обязательствам Банка России, так же, как и Банк России – по обязательствам государства, если они не приняли на себя обязательства. В соответствии со статьей 5 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления не имеют права вмешиваться в деятельность Банка России.

Банк России подотчетен Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации, которая назначает на должность и освобождает от должности Председателя Банка России (по представлению Президента Российской Федерации) и членов Совета директоров Банка России, а также назначает аудитора Банка России, утверждает годовой отчет Центрального банка Российской Федерации и аудиторское заключение.

Организационная структура Центрального банка России

Центральный банк Российской Федерации представляет собой единую централизованную систему с вертикальной структурой управления. В систему входят: центральный аппарат, территориальные учреждения, центры, вычислительные центры, полевые учреждения и учебные заведения, хранилища, а также другие предприятия, учреждения и организации, в том подразделения безопасности, необходимые для успешной деятельности банка.

Национальные банки республик, входящих в состав Российской Федерации, являются территориальными учреждениями Банка России. Они не имеют статуса юридического лица и не имеют права принимать решения, нормативный характер, а также выдавать гарантии и поручительства, вексельные и другие обязательства без разрешения Совета директоров Банка России.

Задачи и функции территориальных учреждений Банка России определяются Положением об этих учреждениях, утверждаемым Советом дирек-

торов. Высший орган Банка России – Совет директоров. Это коллегиальный орган, определяющий основные направления деятельности Банка России и управляющий ею. В Совет директоров входят Председатель Банка России и 12 членов Совета. Члены Совета директоров работают здесь на постоянной основе. Они утверждаются Государственной Думой по представлению Председателя Банка, который является одновременно Председателем Совета директоров. Совет директоров во взаимодействии с Правительством разрабатывает единую государственную денежно-кредитную политику и обеспечивает ее выполнение.

Структуру и штаты центрального аппарата Банка России, а также уставы других его структурных подразделений утверждает этот Совет. К его полномочиям отнесены: изменения ставок по централизованным кредитам, норм резервирования, экономических нормативов; определение условий допуска иностранного капитала в банковскую систему России; другие решения по вопросам, имеющим большое значение как для Банка России, так и для банковской системы и экономики страны в целом. Каждое решение Совета директоров считается принятым, если за него проголосовало большинство членов. Таким образом, Совет директоров не только возглавляет и организует работу Банка России, но и регулирует деятельность коммерческих банков страны.

Наряду с ним функционирует вне банка Национальный банковский совет. В его состав включаются представители Президента, представители высших органов законодательной и исполнительной власти и эксперты. Общая численность совета не превышает 15 человек. Члены совета утверждаются Государственной Думой по представлению Председателя Банка России. Совет регулярно, не реже 1 раза в квартал, обсуждает концепцию развития банковской системы и вопросы единой государственной кредитно-денежной политики, включая регулирование денежных ресурсов. Рекомендации Совета учитываются при рассмотрении в Федеральном Собрании законодательных актов по вопросам банковской деятельности, а также принимаются во внимание при подготовке решений Совета директоров банка.

Функции Центрального банка России

Центральный банк Российской Федерации занимает особое положение среди всех юридических лиц, занятых управлением или хозяйственной деятельностью.

С одной стороны, он представляет собой орган государственного управления; с другой стороны, банк выступает как коммерческое предприятие,

торгующее деньгами, хотя получение прибыли не служит целью деятельности Центрального банка Российской Федерации.

Задачи и функции Банка России определены Конституцией Российской Федерации и Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Основная цель деятельности Банка России – защита и обеспечение стабильности рубля. При этом Банк России выступает как единственный эмиссионный центр, а также как орган банковского регулирования и надзора. Комплекс основных функций Банка России закреплен в ст. 4 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», в соответствии с которой Банк России:

- во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику, направленную на защиту и обеспечение устойчивости рубля;
- монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует их обращение;
- является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему рефинансирования;
- устанавливает правила осуществления расчетов в Российской Федерации;
- «устанавливает правила проведения банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы;
- осуществляет государственную регистрацию кредитных организаций, выдает и отзывает лицензии кредитных организаций и организаций, занимающихся их аудитом;
- осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций;
- регистрирует эмиссию ценных бумаг кредитными организациями в соответствии с федеральными законами;
- осуществляет самостоятельно или по поручению Правительства Российской Федерации все виды банковских операций, необходимых для выполнения своих основных задач;
- осуществляет валютное регулирование, включая операции по покупке и продаже иностранной валюты; определяет порядок осуществления расчетов с иностранными государствами;
- организует и осуществляет валютный контроль как непосредственно, так и через уполномоченные банки, в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- принимает участие в разработке прогноза платежного баланса Российской Федерации и организует составление платежного баланса Российской Федерации;
- проводит анализ и прогнозирование состояния экономики Российской Федерации в целом и по регионам, прежде всего денежно-кредитных, валютнофинансовых и ценовых отношений; публикует соответствующие материалы и статистические данные, а также выполняет иные функции в соответствии с федеральными законами.

Прибыль Банка России после направления ее на увеличение ресурсов Банка перечисляется в доход федерального бюджета. Банк России и его учреждения освобождаются от уплаты налогов, сборов, пошлин и других аналогичных платежей.

Центральный банк владеет такими ресурсами, которыми не в состоянии обладать ни один коммерческий банк. Это объясняется тем, что он:

- монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует их обращение;
- выступает для коммерческих банков кредитором последней инстанции; они получают от него кредиты в тех случаях, когда исчерпали или не имеют возможности пополнить свои ресурсы из других источников;
- от имени Правительства управляет государственным долгом, т.е. размещает, погашает и проводит другие операции с государственными ценными бумагами, эмитированными Правительством;
- наряду с коммерческими банками производит кассовое обслуживание бюджета, ведет счета внебюджетных фондов, обслуживает представительные исполнительные органы власти, выдает краткосрочные ссуды Правительству и местным властям;
- является «банком банков», так как ведет счета коммерческих банков, связанные с межбанковскими операциями и хранением резервов.

Центральный банк России в современных условиях

Прошедшие годы развития России после распада СССР, международных финансовых кризисов 1998 года и 2008 года подтвердили необходимость усиления управленческого начала в деятельности ЦБ РФ для поддержания стабильности банковской системы. При этом необходимо отметить, что Федеральный закон «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ явился компромиссом в решении проблемы усиления или ограничения независимости Банка России.

В этой связи достаточно сравнить закон РСФСР: «О Центральном банке РСФСР (Банке России)» от 2 декабря 1990 года (в редакции ФЗ от 14 апреля 1995 года) с Федеральным законом от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» хотя бы в части формирования и функционирования Национального банковского совета. Из консультативного органа Центрального банка Российской Федерации он превратился в основной коллегиальный орган ЦБ РФ, решающий важные вопросы его функционирования, такие как, например:

- рассмотрение годового отчета Банка России;
- утверждение на основе предложений Совета директоров на очередной год: общего объема расходов на содержание служащих Банка России, общего объема расходов на пенсионное обеспечение, страхование жизни и медицинское страхование служащих Банка России, общего объема капитальных вложений, общего объема прочих административно-хозяйственных расходов;
- решение вопросов, связанных с участием Банка России в капиталах кредитных организаций;
- назначение Главного аудитора Банка России и рассмотрение его докладов; ежеквартальное рассмотрение информации Совета директоров по основным вопросам деятельности Банка России исполнения сметы расходов Банка России;
- определение аудиторской организации – аудитора годовой финансовой о Думу предложений о проведении проверки Счетной палатой Российской Федерации финансово-хозяйственной деятельности Банка России, его структурных подразделений и учреждений; и т. д.

Изменились не только функции Национального банковского совета, но и кардинально изменился его состав, в который в соответствии с Федеральным законом от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ направляются:

- двое участников – Советом Федерации Федерального Собрания Российской Федерации из числа членов Совета Федерации;
- трое – Государственной Думой из числа депутатов Государственной Думы;
- трое – Президентом Российской Федерации;

В состав банковского совета входит также Председатель Банка России (утверждается государственной Думой по представлению Президента).

Сложности развития экономики страны, необходимость повышения уровня жизни населения, вступление РФ в ВТО и принятие мер по защите национального производителя, евразийская интеграция, проблемы уклонения от уплаты налогов, неблагоприятной налоговой практики и агрес-

сивного налогового планирования, противодействие отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма и другие вопросы, стоящие перед нашим обществом, – все это требует совершенствования правового регулирования.

И в первую очередь, в области финансов. Этим можно объяснить коренные преобразования в правовом регулировании управления финансовыми потоками, произошедшие в 2011–2013 годах.

Серьезные изменения произошли и в правовом положении Банка России, сфера деятельности которого расширилась, в частности, в связи с принятием Федерального закона от 23 июля 2013 года № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков», упразднением Федеральной службы по финансовым рынкам и предшествующим присоединением Федеральной службы страхового надзора к Федеральной службе по финансовым рынкам.

Федеральный закон № 251-ФЗ в средствах массовой информации называют законом «о мегарегуляторе». Сам термин «мегарегулятор» не получил законодательного закрепления, но в ряде научных публикаций «мегарегулятором» именуется Банк России.

В соответствии с названным Федеральным законом в целях совершенствования регулирования в сфере финансового рынка Банку России переданы функции по регулированию, контролю и надзору в указанной сфере, а также внесены изменения в Гражданский и Налоговый кодексы Российской Федерации и 57 иных федеральных законов.

Указанным законом расширены цели и функции Банка России. В настоящее время к целям Банка России дополнительно отнесены: развитие финансового рынка Российской Федерации.

Его функции дополнены функцией по разработке и проведению во взаимодействии с Правительством Российской Федерации политики развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации.

В части контроля к функциям Банка России отнесены, в частности, функции: по осуществлению контроля за соблюдением требований законодательства Российской Федерации о противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком; по осуществлению контроля и надзора за соблюдением эмитентами требований законодательства Российской Федерации об акционерных обществах и ценных бумагах и др.

Национальный банковский совет Банка России преобразован в Национальный финансовый совет, и его компетенция расширена в соответствии с новыми целями и функциями Банка России. К ней, в частности, отнесены: рассмотрение вопросов развития и совершенствования финансового рынка Российской Федерации; ежеквартальное рассмотрение информации Совета директоров по основным вопросам, регулирования, контроля и надзора за деятельностью некредитных финансовых организаций.

Банк России вправе вступать в гражданские правоотношения, в том числе те, результатом которых может быть получение прибыли, но с другой стороны, он наделен определенными властными полномочиями. Предполагая неизбежность возникновения в деятельности Банка России конфликта интересов при осуществлении возложенных на него функций, Федеральным законом № 251-ФЗ законодатель возложил на Банк России обязанность разрабатывать и реализовывать политику по предотвращению, выявлению и управлению такими конфликтами интересов. Рассмотрение политики по предотвращению, выявлению и управлению конфликтами интересов при осуществлении Банком России функций, предусмотренных федеральными законами, которую на рассмотрение представляет Совет директоров Банка России, и дача рекомендаций по указанной политике, отнесено к компетенции Национального финансового совета.

Необходимо отметить, что одновременно с расширением функций и полномочий Банка России в сфере финансовых рынков, как следствие, произошло расширение полномочий Банка России и в сфере противодействия легализации преступных доходов.

Это следует из положений Федерального закона № 251-ФЗ и Федерального закона от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Первый из указанных законов ввел новую категорию организаций – «некредитные финансовые органы». Банк России как орган, осуществляющий регулирование, контроль и надзор в сфере финансовых рынков за некредитными финансовыми организациями и (или) сфере их деятельности (статья 14), и уточнил перечень финансовых организаций, поднадзорных Центральному банку Российской Федерации (статья 23).

Большинство типов (видов) организаций, которые в соответствии с Федеральным законом № 115-ФЗ являются субъектами режима противодействия легализации преступных доходов и выполняют делегированные государством публичные функции, относятся к категориям «некредитные финансовые организации» и «финансовая организация, поднадзорная Банку России». В сфере противодействия легализации преступных дохо-

дов контроль за исполнением юридическими лицами Федерального закона № 115-ФЗ в части фиксирования, хранения и представления информации об операциях, подлежащих обязательному контролю, а также за организацией и осуществлением внутреннего контроля осуществляется соответствующими надзорными органами в соответствии с их компетенцией и в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Не останавливаясь на детальном изучении содержания и соотношения понятий «в порядке, установленном законодательством Российской Федерации» и «в соответствии с федеральными законами», которое требует отдельного исследования, необходимо отметить следующее. В сфере финансовых рынков и (или) сфере соответствующей деятельности Банк России осуществляет регулирование, контроль и надзор. Это делается в соответствии с федеральными законами за деятельностью некредитных финансовых организаций, в состав которых входят организации, оставляющие большинство в перечне типов (видов) организаций, отнесенных Федеральным законом № 115-ФЗ к категории организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом.

При этом в сфере противодействия легализации преступных доходов Банк России осуществляет нормативное регулирование (самостоятельно либо по согласованию с уполномоченным органом – Росфинмониторингом) деятельности только кредитных организаций.

Следует также обратить внимание на соотношение целей, определенных новой главой X.1. «Регулирование, контроль и надзор в сфере финансовых рынков» Федерального закона от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ (в редакции Федерального закона от 23 июля 2013 года № 251-ФЗ) «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)», и целей Федерального закона № 115-ФЗ.

Так целями регулирования, контроля и надзора за некредитными финансовыми организациями являются обеспечение устойчивого развития финансового рынка Российской Федерации, эффективное управление рисками, возникающими на финансовых рынках, в том числе оперативное выявление и противодействие кризисным ситуациям, ям, защита прав и законных интересов инвесторов на финансовых рынках, страхователей, застрахованных лиц и выгодоприобретателей, а также застрахованных лиц по обязательному пенсионному страхованию, вкладчиков и участников негосударственного пенсионного фонда, иных потребителей финансовых услуг (за исключением потребителей банковских услуг).

Федеральный закон № 115-ФЗ направлен на защиту прав и законных интересов граждан, общества и государства путем создания правового меха-

низма противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Общность целевых установок приведенных законов позволяет говорить о необходимости обеспечения единообразия не только организационно-управленческих, но и правовых подходов для достижения максимальной эффективности в их реализации.

Представляется целесообразным наделить Банк России (в сфере противодействия легализации преступных доходов в отношении некредитных финансовых организаций, являющихся организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом) не только полномочиями по контролю за соблюдением Федерального закона № 115-ФЗ, но и полномочиями по нормативному регулированию, как в случае с кредитными организациями.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем состоят главные цели и задачи банковской politik российского государства на современном этапе?
2. Перечислите функции Центрального банка РФ и оцените их исполнение.
3. Назовите основные направления совершенствования банковского регулирования и банковской политики в РФ.
4. Перечислите причины неэффективности современного банковского регулирования в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Касатонов В. Алхимия денег. Как банки делают деньги из воздуха. Москва: Книжный мир, 2020. – 370 с.
2. Котляров М. А. Центральный банк, денежно-кредитное регулирование, банковский надзор. Избранные произведения. М., 2020. – 220 с.
3. Мойсеев С. Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика. Москва: МФПА, 2011. – 784 с.
4. Развитие надзора за деятельностью финансово-кредитных институтов России. Учебник. М., 2018. – 611 с.
5. Нейтрализация негативного влияния факторов уязвимости национального банковского сектора / ред. О. И. Лаврушин. Москва: КноРус, 2018. – 334 с.

6. Меркулова И.В., Лукьянова А. Ю. Деньги, кредит, банки. Учеб. пособие. М.: Кнорус, 2019. - 198 с.
7. Современная банковская система Российской Федерации. Учебник / под ред. Д. Г. Алексеева. Москва: Юрайт, 2018. - 312 с.
8. Складорова Ю.М., Остапенко Е. А., Собченко Н. В. Банковское регулирование и надзор. Учебник. Москва: Кнорус, 2018. – 218 с.
9. О повышении эффективности банковской системы Российской Федерации. Москва: Парламентская электронная библиотека, 2016. – 49 с.
10. Ведев А., Дробышевский С., Синельников-Мурылев С., Хромов М. Актуальные проблемы развития банковской системы в Российской Федерации // Экономическая политика. 2014. № 2. С. 7–24.

Глава 9

АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

.....

Аграрно-промышленный комплекс представляет особый социально-экономический институт, включающий несколько отраслей экономики, направленных на производство и переработку сельскохозяйственного сырья и получения из него продукции, предназначенной для конечного потребителя.

Как социально-экономический институт АПК имеет свою структуру, выполняет определенные функции, действует на основе конкретных норм и правил, отражает определенные социально-экономические отношения, складывающиеся как в самом АПК, так и между ним и другими институтами (государством, банкам, биржами, разными предприятиями и т.д.). Правоммерно говорить о внутренней среде, складывающейся и развивающейся внутри самого АПК, и о внешней среде, которая охватывает партнеров и потребителей продукции АПК (поставщики, заказчик, посредники, клиенты).

Ключевым объектом управления в АПК являются:

- его структура и организация (1);
- процесс функционирования (2);
- социально-экономические отношения (3).

Система экономических отношений в АПК, включает в себя не только сугубо производственные отношения (отношения собственности, товарно-денежные отношения, отношения накопления, потребления и т.д.). Сюда также относятся конкретно-экономические отношения (отношения управления, кооперации, интеграции, диверсификации, специализации и т.д.).

Аграрный сектор занимает особое место в экономике каждой страны. Аграрная сфера, как производственная и жизнеобеспечивающая система, включает собственно аграрное производство, то есть производство сельскохозяйственной продукции предприятиями различных организационно-правовых форм; производство ресурсов для сельского хозяйства (машин, оборудования, удобрений, средств защиты растений); хранение и переработку сельскохозяйственной продукции; отрасли производственной и ры-

ночной инфраструктуры, маркетинг, и как исторически сложившаяся часть социума, нуждающаяся в поддержке и сохранении культурных традиций (в силу исторически сложившегося, так называемого, противоречия между городом и деревней), как важнейшая часть биоэкологической системы общества.

Организационно-экономической формой функционирования аграрного сектора являлся агропромышленный комплекс страны (АПК).

В структуру аграрного сектора включают различные отрасли, подотрасли и виды производств. В результате его границы в одних странах более широкие, в других – менее широкие. Оценки социально-экономической динамики аграрного сектора оказываются несравнимыми. По мере изменений в самой отрасли и ее диверсификации, явно проявившихся в последние десять лет, границы аграрного сектора экономики определить все труднее.

В агропромышленном комплексе России создается около трети валового общественного продукта, около 40% национального дохода страны, более 70% товаров потребительского рынка изготавливаются из сельскохозяйственного сырья, в аграрном секторе сосредоточено 30% численности рабочей силы. В странах ЕС сельскохозяйственные области занимают более 80% территории, в сельском хозяйстве занято около четверти населения. В США менее 2% населения вовлечено в аграрное производство и менее 0,2% производят сельскохозяйственных товаров на сумму более чем 40000 дол. в год.

Необходимость государственного регулирования аграрного сектора экономики обусловлена его отраслевой спецификой. Нестабильность, зависимость от природных условий, сезонный характер производства и денежных поступлений, замедленный по сравнению с промышленностью кругооборот и оборот фондов, использование в качестве средства производства – земли, обширная инфраструктура требуют особого, определяемого государством механизма регулирований сельского хозяйства и взаимосвязанных с ним отраслей в рамках аграрно-продовольственного комплекса.

Целью управления АПК является развитие аграрного производства, удовлетворение потребностей населения в продовольствии, а в промышленности – в сельскохозяйственном сырье для достижения наилучших социальных и экономических результатов, обеспечивающих высокий уровень качества жизни.

Эта цель ранжируется по уровням управления – субъектам Российской Федерации, административным районам, хозяйственным организациям.

В свою очередь, цели разбиваются на задачи, по которым разрабатываются конкретные мероприятия, определяющие последовательность, адресность, сроки и ответственных за выполнение.

Аграрное производство как объект управления имеет специфические особенности и тенденции современного периода:

- наличие многоукладной экономики и самостоятельных субъектов хозяйствования;
- разрушение существовавших ранее производственно-хозяйственных и финансово-экономических связей между организациями АПК и формирование их на принципиально иной основе с учетом требований рыночной экономики;
- изменение системы управления в организациях и недостаточный уровень компетентности новых собственников в вопросах управления;
- слабое использование требований рациональной организации производства, планирования, стимулирования, недостаточный учет и контроль;
- ослабление регулирующего административного воздействия государства на хозяйствующих субъектов и процесс агропромышленного производства;
- усиление потребности в восстановлении управляемости агропромышленным комплексом по «вертикали» и «горизонтали» со стороны государственных органов, в формировании прогрессивных структур управления, совершенствования рычагов и стимулов государственного регулирования развития АПК и формирования рациональной системы отношений между субъектами собственности и хозяйствования.

Эти особенности оказывают значительное влияние на организацию управления.

Существует две модели управления АПК:

- разрешительная, обеспечивающая создание макроэкономических условий экономическим субъектам для их функционирования в условиях модели свободного рынка;
- производственная, обеспечивающая на основе регулируемого рынка достижение конкретных производственных и социальных показателей для создания социально-справедливых условий труда и жизни населения.

Великая депрессия 30-х годов означали кризис идей либерализма, практическую несостоятельность разрешительной модели управления.

Она заставила США перейти к модели регулируемого рынка на принципах государственного регулирования. По закону о регулировании сельского хозяйства, сельхозпроизводителям доводился госзаказ, устанавливались планы посевных площадей, поголовья скота, квоты производства продукции. Сегодня плановая экономика, регулируемый рынок – это повседневная практика развитых капиталистических стран.

Катастрофические последствия внедрения субъектом управления в России разрешительной модели управления, запрещающей управлять производством, вмешиваться в деятельность предпринимателей, еще раз подтвердили ее практическую несостоятельность, крах идей либерализма и в России. Для достижения позитивного эффекта необходимо, как это сделали все развитые страны, перейти к производственной модели управления.

В реальных условиях многоукладной экономики необходима двухканальная иерархическая система управления: для планирования и создания макроэкономических условий.

Мировая практика показывает, что устойчивое функционирование рынка и достаточно высокие темпы прогресса обеспечиваются, если государственный сектор плановой экономики составляет не менее 70%, нерегулируемый – 30%. По мере восстановления сбалансированности рынка разрешительные функции сможет выполнять и производственная система управления.

На построение структуры управления сельскохозяйственными предприятиями влияние оказывают внешние и внутренние факторы и условия.

К внешним факторам относят: цели, принципы и методы управления, которые определяются социально-экономической природой производства и отношений, сформированных на основе многообразных форм собственности в АПК; территориальное размещение; подчиненность, кооперацию, интеграцию.

К внутренним факторам относят: факторы производства и факторы собственного управленческого характера. Факторы производства включают: организационное устройство предприятия; размер и тип производства; уровень специализации и концентрации производства; оснащенность производства основными фондами; природные и экономические условия; наличие средств связи и транспорта; обеспеченность и уровень квалификации кадров. Факторы собственного управленческого характера включают: степень соответствия структуры управления организационной структуре; степень централизации и децентрализации функций управления; управляемость; соотношение между территориальными и отраслевыми формами

управления; уровень квалификации работников управления; уровень механизации и автоматизации управленческих работ.

Выделяют следующие типы структур управления в АПК:

- линейная структура управления (управляющее воздействие на объект могут передаваться только руководителем объекта, распоряжения которого обязательны к исполнению),
- функциональная структура управления (подготовка решений для линейных руководителей осуществляется специализированными функциональными службами),
- линейно-функциональная структура управления (по линии общего руководства каждый работник подчиняется одному руководителю, а функциональные звенья занимаются вопросами, отнесенными к их компетенции (техническая, экономическая, агрономическая), при этом окончательное решение сохраняется за общим руководством),
- дивизионная структура управления (ее формирование осуществляется по конкретному виду продукции, по определенному кругу потребителей или региону). Каждое отделение имеет собственную внутреннюю структуру функциональных служб. Руководители отделения принимают решения и ответственны за конечные результаты.
- матричная структура управления (под каждую программу, проект создаются мобильные группы разработчиков и исполнителей из специалистов функциональных служб предприятия во главе с руководителем группы или проекта).

Успешное выполнение задач по совершенствованию хозяйственного механизма и управления АПК во многом зависит и от квалифицированного использования всеми руководителями и специалистами существующей системы методов управления.

Для управления необходимо не только определить цели и задачи, но и найти наиболее активные формы приобщения тружеников села и целых сельскохозяйственных коллективов к достижению поставленных целей и задач. Такими активными формами для органов управления сельскохозяйственных предприятий являются методы управления, то есть они являются организационно-хозяйственными инструментами в руках руководителей и специалистов и определяют успех управленческого процесса.

Методы управления представляют собой совокупность способов, средств и приемов целенаправленного воздействия управляющей системы (руководителей) на управляемую систему (исполнителей) в целях создания условий для четкой организации процесса управления, использования современной техники и прогрессивной организации труда и про-

изводства и обеспечения их максимальной эффективности для достижения поставленных целей.

В процессе управления возникают многочисленные задачи, имеющие разное содержание и характер, степень сложности, специфику конкретной обстановки, что определяет разнообразие методов управления, используемых при их решении. Однако, несмотря на их разнообразие, все они имеют своим объектом производственные коллективы и отдельных его членов, что обуславливает возможность их группировки, выявления общих признаков, характерных для той или иной классификационной группы.

Важным условием успешного управления работой предприятий АПК является понимание и отражение в практике управления специфики аграрного (сельскохозяйственного) труда.

Развитие труда на разных этапах человеческой истории определялось различными ценностными системами и их иерархией. На этой почве формировалось разное мировоззрение людей (антропоцентризм, социоцентризм, теоцентризм и эгоцентризм), различные архетипы хозяйствующей личности: *personal economics*, *homo sapiens*, *homo responsibility* и др.

Одновременно, исследование проблемы сущности, характера и содержания труда, его общественной формы, его мотивации и эффективности вело к определенной фрагментации в постановке проблемы, когда труд рассматривался не на уровне абстрактного анализа и синтеза, а на уровне конкретного труда, т. е. труда определенной сферы, определенной профессии и т. д. Так появились исследования промышленного, сельскохозяйственного труда, обслуживания населения (сфера услуг), научной деятельности (интеллектуального труда) и др.

Вместе с тем, возникла задача более четкой морфологии разных видов труда в контексте разновекторного характера его научного исследования в условиях современной научно-промышленной революции. Это в первую очередь коснулось и исследований аграрного, сельскохозяйственного, крестьянского труда, который перестал, в определенном смысле, быть чисто сельскохозяйственным трудом (так как превратился в механизированный и даже роботизированный труд, в агроинженерные технологии), и сугубо крестьянским трудом (поскольку в рамках функционирующих региональных АПК, помимо крестьян, трудом занятым и рабочие, и служащие). В контексте развития современной агропромышленной интеграции и трансформацией традиционного АПК в новый формат – комплексы агропромышленного бизнеса (КАП-бизнеса), формируются и «принципиально новые социально-экономические качества труда», «решается задача формирования «нового вила труда» в аграрной экономике страны». Аграрный

труд становится все более интегрированным, аграрно-индустриальным и аграрно-интеллектуальным. Вместе с тем, его ценностная основа также подвергается трансформации.

Сравнительный анализ разных теорий труда, в том числе и аграрного труда, свидетельствует о том, что они формировались на различных этапах истории на основе интерференции и интеграции различных ценностных оснований.

В частности, из такого сравнительного анализа можно сделать несколько выводов. Во-первых, наблюдается определенное несовпадение в мотивации к труду между разными аудиториями опрошенных респондентов. Во-вторых, весьма мобильна сама система ценностных ориентаций опрашиваемых. В-третьих, ключевым мотивом оказалась оплата труда, которая, как известно, в сфере аграрной экономики существенно ниже, чем в других секторах национального хозяйства. Отсюда вполне логично сделать вывод о прямой связи между уровнем оплаты труда и уровнем его производительности, которая в РФ в 6,4 раза ниже, чем в аграрном секторе США, в 6 раз ниже, чем в Бразилии и в 1,7 раза ниже, чем в Беларуси.

Современная экономика существенно отличается от того постиндустриального общества, концепцию которого предложил в свое время Д. Белл, полагавший что в качестве основы такого общества будет выступать исключительно сфера услуг. Критика традиционного общества, в котором важнейшую задачу решают аграрная экономика и аграрный труд, оказалась в определенном смысле поверхностной. Для Российской Федерации, которая является крупной индустриально-аграрной страной, проблема организации аграрного труда и его трансформации была, и будет оставаться одним из важнейших научных и практических вопросов.

В современных условиях меняется не только мотивация аграрного труда, но и его социально-экономический характер. Распространение наемного труда в аграрном секторе экономики сопровождается небывалым для нашей истории ростом концентрации производства и капиталов. На текущий момент в стране функционирует свыше 700 крупных российских аграрных холдингов и 70 зарубежных агрохолдингов, которые по своим масштабам превосходят аналогичные структуры в мире. Так, средние размеры землевладений российских агрохолдингов составляют от 150 до 500 тыс. га, тогда как в США или Канаде всего 300–500 га. Даже в советское время крупнейшие колхозы и совхозы обладали максимум 5–10 тыс. га обрабатываемой земли. Не трудно рассчитать степень интенсификации аграрного труда и рост степени его эксплуатации в новых социально-экономических условиях. При этом, российский агрохолдинг представляет собой сверхкрупное аграрное

производство, где головная финансовая организация контролирует множество предприятий в разных регионах, включая, помимо растениеводства и животноводства, элеваторы, пищевые комбинаты, заводы по переработке продукции и др.

Соответственно, в сфере организации аграрного труда наблюдается не только его дальнейшая интенсификация, но и определенная диверсификация, которая в условиях монополизма частной собственности на землю ведет к девальвации самого труда как ценности.

Трансформация аграрного труда, в условиях перехода к новому технологическому укладу приобретает существенно иной, чем прежде, смысл и алгоритм.

Сегодня основной сферой трансформации труда в целом, а аграрного труда в частности, все в большей степени становится сфера производства знаний – наука. В связи отметим, что еще в конце 60 – начале 70-х гг. прошлого века американский исследователь П. Друкер предложил концепцию «общества знаний», в которой особое место отводил научному (интеллектуальному) труду. В рамках этой концепции он обобщил основные результаты научно-технических революций XX века, и пришел к выводу о том, что производство знаний, а, следовательно, сфера интеллектуального труда становятся ключевыми для всей последующей социально-экономической истории мирового сообщества. Еще раньше в 1962 г. примерно этот же вывод сделал другой американский исследователь Ф. Махлуп, предложивший использовать термин «производство знаний» как важнейшую характеристику формирующегося нового постиндустриального общества. В последнее время появился новый термин – ноономика, обозначающий знание-емкую экономику. На наш взгляд, он является производным от известного термина «ноосфера» и концепции ноосферы В. И. Вернадского.

Современный аграрный труд все более становится инновационным и креативным. Возник и используется даже специфический термин «биоинтеллектосфера». При этом исследователями отмечается двойственный характер в мотивации интеллектуального труда и существенные изменения представлений о человеке-работнике. Глубинные трансформации ценностных ориентаций современного работника обусловили и особенности трудовой мобильности в стране, прежде всего, по критерию уровня квалификации рабочей силы.

Спецификой ценностной детерминации труда в современном российском обществе выступает формат системы социального партнерства, в которой ставится вопрос о консенсусе интересов всех ее участников. Однако реализация этого формата осложняется не только современным

глобальным финансово-экономическим кризисом, охватившим мировую и отечественную экономику, но и тектоническими институциональными трансформациями и разрушением ценностной системы традиционного общества.

Кроме того, в условиях информационной и цифровой революции проявляется и рост значимости информированности потенциальных работников в принятии ими решений о трудоустройстве, а также разные институциональные трансформации и изменения в культуре хозяйства, в том числе и в культуре самого труда.

Трудовая мотивация является главной областью в общей системе мотивации, которую использует менеджмент предприятий АПК.

Воздействие методов управления на коллектив работников или отдельного работника непосредственно связано с мотивацией, то есть с образованием в сознании коллектива или отдельного человека мотива (побудительного стимула, к действию в нужном направлении).

В системе факторов, определяющих поведение человека, важную роль играют его потребности и интересы. Осознание потребности побуждает к действию. Поэтому активная роль методов управления в организации целенаправленного поведения отдельного работника или коллектива обусловлена, прежде всего, его ориентацией на формирование соответствующих потребностей.

Совокупность потребностей, на которую ориентирован тот или иной метод управления, определяет его мотивационную направленность. Выделяют властное (1), материальное (2) и моральное (2) мотивационное воздействие.

Все методы управления можно разделить (по характеру мотивационного воздействия на поведение работников) на:

- организационно-распорядительные (административные);
- экономические;
- социально-психологические, мотивационная характеристика которых рассматривается в табл. 1.

Организационно-распорядительные методы отличает прямой характер воздействия: любой регламентирующий или другой административный акт подлежит обязательному выполнению, что требует принятия научно обоснованного решения, а также использования действенной системы контроля за исполнением приказов, распоряжений.

Применение лишь властной мотивации не позволяет полностью мобилизовать творческую активность коллектива и его отдельных членов на решение стоящих перед ними задач. Для достижения максимального

эффекта необходимо использовать методы, ориентированные на материальные и моральные мотивы.

Таблица 1

Методы управления по их мотивационным характеристикам

Классификационные характеристики методов управления	Группы методов управления		
	Организационно-распорядительные	Экономические	Социально-психологические
Мотивы поведения	Осознанная необходимость дисциплины труда и управления, чувство долга, стремление лично-сти трудиться в определенной организации	Материальные интересы	Социально-психологические (духовные) интересы
Характер воздействия в системе управления	Прямой	Косвенный	Косвенный
Основные каналы воздействия	Организационный механизм: организационная структура управления, организационное регламентирование и нормирование труда, подбор кадров, принятие решений	Экономический механизм и его рычаги: финансы, цены, заработная плата и т.д.	Социальные механизмы: группы, личности, роль и статус личности и т.д.
Ограничения при выборе методов	Соответствие правовым нормам, действующим регламентам и актах вышестоящих звеньев управления	Соответствие требованиям экономических законов, нормам и нормативам	Соответствие морально-этическим нормам
Условия эффективного использования	Комплексное использование в рамках единой методологии осуществления процесса управления. Систематический анализ эффективности использования методов		

Экономические методы управления объединяют все те приемы и способы, с помощью которых косвенно воздействуют на экономические интересы объекта управления и осуществляют материальное стимулирование труда как производственных коллективов, так и отдельных их членов, основанных на сознательном использовании требований экономических законов.

Формирование эффективного экономического механизма на разных уровнях управления в сфере агропромышленного производства предполагает обеспечение оптимального сочетания централизма в экономике с хозяйственной самостоятельностью составляющих ее структурных звеньев.

Централизм и самостоятельность в сфере управления производством находит свое выражение через перераспределение прав и обязанно-

стей между управляющим центром, с одной стороны, и национально-территориальными и территориальными образованиями и предприятиями – с другой стороны. Поэтому воздействие на экономические интересы предприятий и организаций АПК осуществляется как федеральными, так и региональными органами управления, сельскохозяйственных предприятий.

Социально-психологические методы управления – способы воздействия на людей путем воспитания сознательного отношения к труду, использование социальных и психологических свойств личности и коллектива. Социально-психологические методы делятся на социологические и психологические средства воздействия, важной задачей которых является обеспечение благоприятного морально-психологического климата.

Необходимо отметить, что на практике выбор методов и их комбинаций зависит от конкретных ситуаций и задач управления. Но обычно все методы управления взаимосвязаны, то есть образуют единую систему и учитывают одновременно организационный и экономический интерес, материальное и моральное стимулирование, социально-психологические факторы. Организационно-распорядительные, экономические и социально-психологические методы управления, осуществляемые в рыночных условиях, не только не являются взаимоисключающими, а, наоборот, дополняют друг друга. Всякое распоряительство должно обосновываться точным экономическим расчетом и подкрепляться экономической и моральной (социальной) заинтересованностью, а экономические и социальные мероприятия разрабатываются и внедряются административным аппаратом управления через систему организационно-распорядительных методов.

Только в совокупности методы управления создают условия и предпосылки для наиболее эффективного управления в агропромышленном секторе. Руководители всех уровней в современных условиях должны уметь владеть всем комплексом методов управления, осуществлять правильный выбор и применять конкретно те методы, которые в рыночной экономике обеспечивают максимальную их эффективность.

Современная система управления АПК, несмотря на значительное сокращение функций государственного управления, связанное с либерализацией экономики, имеет сложную структуру органов исполнительной власти. Агропромышленный комплекс, который до 1990 г. представляли сельское хозяйство, лесное, рыбное и водное хозяйства, пищевая и перерабатывающая промышленность, сельское строительство, материально-техническое обеспечение и агросервисное обслуживание и который имел четкую систему органов государственного управления на всех уровнях, те-

перь утратил свою целостность. Сегодня помимо отраслевых министерств и ведомств, которые непосредственно курируют агропромышленный комплекс, отдельные функции по отношению к АПК выполняют федеральные органы России – Министерство экономического развития и торговли, Министерство финансов, Министерство образования и науки и др.

Во многих субъектах Российской Федерации отдельные функции управления агропромышленным производством только в системе исполнительной власти выполняют более 10 различных комитетов и управлений: сельского хозяйства и продовольствия, земельных ресурсов и землеустройства, экономики и прогнозирования, по управлению государственным имуществом, охраны окружающей среды и природных ресурсов, водного хозяйства, лесного хозяйства, контрольно-инспекционные службы и т.д. Кроме того, во всех субъектах РФ функционируют подразделения Аграрного союза, Ассоциации крестьянских хозяйств и кооперативов, многочисленные акционерные общества, в которые преобразованы бывшие государственные отраслевые объединения. Перечень отраслевых союзов и ассоциаций АПК, взаимодействующих с Минсельхозом России, включает более 60 наименований.

За годы рыночных преобразований в России предприятия АПК стали частными, преобразованы в коллективные, кооперативные, акционерные, индивидуальные и другие формы. В Российской Федерации 27,9 тысяч сельскохозяйственных предприятий (в 1990 г. – 27,1 тыс.). Наибольший удельный вес в структуре сельхозпредприятий России имеют сельскохозяйственные кооперативы – 48,6%, общества с ограниченной ответственностью – 18,5%, закрытые акционерные общества – 9,9%, государственные унитарные предприятия – 6,5%, открытые акционерные общества – 59%.

В сельском хозяйстве насчитывается 261,4 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, в которых занято около 1 млн человек. Производство сельскохозяйственной продукции осуществляется на 19,2 млн га собственных и арендованных земель, из них 18,2 млн га составляют сельскохозяйственные угодья.

Значительный вклад в обеспечение населения страны продовольствием вносят 16 млн семей, ведущих личные подсобные хозяйства, и около 19 млн семей, занимающихся садоводством и огородничеством.

Значительно изменился удельный вес в общем объеме продукции сельского хозяйства России, так в 2004 г. в сельхозпредприятиях он составил 43,1% (в 1990 г. – 73,7%), в крестьянских (фермерских) хозяйствах – 5,9%, в хозяйствах на селения – 51% (в 1990 г. – 26,3%);

В области управления агропромышленным комплексом и рыболовством в 2006 году постановлением Правительства Российской Федерации

от 24 марта 2006 г. № 164 «Об утверждении Положения о Министерстве сельского хозяйства Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых решений Правительства Российской Федерации» утверждено новое положение.

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере агропромышленного комплекса, включая животноводство, ветеринарию, растениеводство, карантин растений, мелиорацию, плодородие почв, регулирование рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия, пищевую и перерабатывающую промышленность, производство и оборот этилового спирта из пищевого и непищевого сырья, спиртосодержащей, алкогольной и табачной продукции, устойчивое развитие сельских территорий, а также в сфере рыболовства, производственной деятельности на судах рыбопромыслового флота и в морских рыбных портах, охраны, изучения, сохранения, воспроизводства и использования объектов животного мира, отнесенных к объектам охоты, водных биологических ресурсов и среды их обитания.

Полномочия, осуществляемые органами госвласти субъекта Российской Федерации, определяются конституцией, законами и принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами.

Объем функций субъекта в сфере АПК определен сотнями законов и нормативно-правовыми актами федерального и областного значения.

Одной из форм повышения эффективности взаимодействия Минсельхоза России с органами государственной власти субъектов Российской Федерации по решению развития агропромышленного комплекса страны является практика заключения двухсторонних соглашений о сотрудничестве в данной области. Первые соглашения были подписаны в 1999 г. с администрациями Амурской области и Чувашской Республики. В настоящее время соглашения подписаны уже с 65 субъектами Российской Федерации.

При разработке структуры управления на региональном уровне необходимо учитывать значимость сферы АПК и его долю в валовом продукте и доходе области, природно-климатические условия, структуру отраслей агропромышленного комплекса и необходимость ее оптимизации, социально-исторические и национальные особенности населения, уровень технико-технологического, финансово-экономического и иного развития товаропроизводителей, а также рыночных отношений и внешних торгово-коммерческих связей региона.

Выделяют четыре принципа управления АПК: комплексность, управляемость, профессионализм, социальная направленность.

Для выполнения указанных принципов необходимо наличие высокопрофессионального аппарата управления в виде департаментов по социально-экономическому развитию АПК, который бы использовал программно-целевые методы управления.

Переходя от проблем управления на региональном уровне к отдельным субъектам хозяйствования, необходимо разделить объекты управления в рамках государственной собственности и общей собственности в организациях АПК, участниками которых являются личные собственники. В последнем случае основной целью управления со стороны собственников будет являться урегулирование отношений собственности и контроль эффективного функционирования хозяйственного формирования.

Государственное управление агропромышленным комплексом регламентируется законодательными актами, как на федеральном, так и на региональном уровне. Основные органы управления сельскохозяйственным производством на региональном уровне представлены в таблице 2.

Таблица 2

Структура механизма управления в аграрном секторе

Институты управления	Функции институтов управления АПК	Цели и результаты функций управления
Законодательное собрание области – высший орган представительной власти области	Утверждает бюджет, программы экономического развития области, принимает законы и постановления	Создание адекватной рынку нормативно-правовой базы, обеспечивающей стабилизацию и развитие АПК области.
Администрация области – исполнительный орган власти области.	Разрабатывает проекты, бюджета планов и программ социально-экономического развития Ростовской области; Разрабатывает и реализует финансово-инвестиционную политику в области; осуществляет в пределах своих полномочий мероприятия по государственному управлению системой АПК	Обеспечение эффективного механизма развития аграрного производства в экономике области
Министерство сельского хозяйства и продовольствия области – орган Администрации области (юридическое лицо)	Основной орган управления и контроля в АПК. Осуществляет систему мер государственного управления производством продукции сельского хозяйства и ее переработкой, в т. ч. реализует региональную политику поддержки сельхозтоваропроизводителей	Увеличение производства сельскохозяйственной продукции, увеличение рентабельных сельхозпредприятий

Министерство экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей – орган Администрации области (юридическое лицо)	Разрабатывает проекты инвестиционной политики, осуществляет финансовую поддержку предприятий области (фонд финансовой поддержки); Координирует вопросы импорта и экспорта сельскохозяйственного сырья и продуктов питания	Развитие и создание новых предприятий по производству и переработке продукции, освоение новых мощностей и технологий. Осуществление ввоза и вывоза товаров при отсутствии потенциальной уязвимости продовольственного снабжения региона. Развитие оптово-розничной сети торговли
Министерство промышленности, транспорта, связи, дорожного комплекса – орган Администрации области (юридическое лицо)	Организует контроль за производством промышленной продукции, в т. ч. сельскохозяйственной техники (зерноуборочные комбайны, культиваторы и др.)	Увеличение производства сельскохозяйственной техники
Комитет по земельным ресурсам и землеустройству области (федеральная служба)	Регулирует земельные отношения, контролирует использование пашни, ведет земельный кадастр.	Повышение эффективности использования земельных ресурсов, в т. ч. пашни
АККОР – областная ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств (общественная организация)	Оказывает содействие организации крестьянских (фермерских) хозяйств, координирует их деятельность, организует консультации.	Создание эффективной рыночной структуры сельскохозяйственных предприятий и организаций
Холдинги, финансово-промышленные группы	Повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе оптимизации финансирования сельскохозяйственных предприятий, внедрения новых технологий, совершенствования системы организации и управления производством	Повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе интеграционных процессов

В целом механизм управления аграрного производства включает систему государственных, рыночных и общественных институтов, выполняющих те или иные функции обеспечения развития АПК на различных уровнях в соответствии со структурой целей, функционирующих на основе адекватной нормативно-правовой базы.

Министерство сельского хозяйства РФ является основным органом управления и контроля в АПК, организует и координирует проведение аграрной реформы, выполнение государственных программ отраслей агропромышленного комплекса, координирует деятельность сельхозпредприятий.

Управление министерством осуществляет министр сельского хозяйства. Основными задачами Министерства сельского хозяйства:

- осуществление государственной аграрной и земельной реформ, совершенствование экономических отношений и перспектив развития агропромышленного комплекса, управления, организации и оплаты труда, формирование продовольственных фондов и обеспечение госзаказов, внедрение нового механизма хозяйствования и рыночных отношений, поддержка развития всех форм хозяйствования и собственности, создания профессиональных трудовых коллективов, садоводства и огородничества, мелиорации, производства алкогольной продукции, пива и табачных изделий, материально-технического снабжения агропромышленного комплекса, повышение рентабельности и укрепление экономики отраслей сельского хозяйства, предприятий, ассоциаций, акционерных обществ, кооперативов, обеспечение государственной монополии на алкогольную продукцию, реализация полномочий по охране, сохранению, воспроизводству и использованию лесов, ранее находившихся во владении сельскохозяйственных организаций, объектов животного мира, отнесенных к объектам охоты, водных биологических ресурсов и среды их обитания;
- реализация текущих, перспективных комплексных программ по использованию природных ресурсов, повышению урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности скота, рыбы и птицы, развитию семеноводства, рыбного и племенного дела, развитию деятельности предприятий по производству алкогольной продукции, пива и табачных изделий;
- формирование и размещение заказов для государственных нужд, воздействие на товарное насыщение потребительского рынка, производство, ассортимент и повышение качества товаров народного потребления с учетом спроса населения и региональных особенностей. Содействие поддержке паритета цен и увеличению доходов в отраслях сельскохозяйственного производства;
- научное и кадровое обеспечение агропромышленного комплекса;
- техническое переоснащение современной высокопроизводительной техникой и оборудованием, внедрение энерго- и трудосберегающих безотходных технологий на предприятиях сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности, рыбного хозяйства, алкогольной продукции, пива и табачных изделий;

- осуществление финансовой поддержки сельскохозяйственных предприятий, предприятий рыбного хозяйства, крестьянских (фермерских) хозяйств, охотпользователей из выделенных в установленном порядке бюджетных средств, централизованных кредитных и отдельных видов материально-технических ресурсов;
- участие в осуществлении государственной политики и государственного управления в области охраны, защиты лесов, ранее находившихся во владении сельскохозяйственных организаций, воспроизводства и использования объектов животного мира, отнесенных к объектам охоты, и среды их обитания, а также в области деятельности областных охотничьих заказников, обществ охотников, рыболовов и охот пользователей в агропромышленном комплексе;
- реализация федеральных программ по охране, воспроизводству и использованию объектов животного мира, отнесенных к объектам охоты, и среды их обитания;
- реализация программ, мероприятий по охране и воспроизводству лесов, ранее находившихся во владении сельскохозяйственных организаций;
- осуществление за счет средств из федерального бюджета полномочий в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов, ранее находившихся во владении сельскохозяйственных организаций, охраны и использования объектов животного мира, отнесенных к объектам охоты, а также в области организации, регулирования и охраны водных биологических ресурсов.

Управление ведется и на региональном уровне. В соответствии с федеральными законами от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и от 16.07.1998 № 101-ФЗ «О Государственном регулировании обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения» на субъекты РФ возложены следующие полномочия, финансирование которых должно осуществляться за счет их бюджетов.

Это полномочия:

- по поддержке сельскохозяйственного производства (за исключением мероприятий, предусмотренных федеральными целевыми программами),
- планированию использования земель сельскохозяйственного назначения,

- осуществление мероприятий в области обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения.

В связи с этим, субъект вправе, соблюдая федеральную политику в области развития агропромышленного комплекса, определять направления развития отраслей АПК в пределах своей территории, а также мероприятия по их финансовой поддержке.

Полномочия органов местного самоуправления в сфере сельского хозяйства устанавливаются федеральными законами и законами субъектов РФ.

Финансовое обеспечение отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления, осуществляется только за счет предоставляемых местным бюджетам субвенций из соответствующих бюджетов.

При этом, органы местного самоуправления муниципального района вправе при наличии собственных материальных ресурсов и финансовых средств (за исключением субвенций и дотаций, предоставляемых из федерального бюджета и бюджета субъекта Российской Федерации) решать иные вопросы, не отнесенные к компетенции органов местного самоуправления, органов государственной власти и не исключенные из их компетенции федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации.

Переданные полномочия, как правило, включают в себя:

- возмещение части затрат на выплату процентов по кредитам, направляемым на пополнение оборотных средств предприятиям АПК и личным подсобными хозяйствами,
- финансовая поддержка племенной работы,
- возмещение части затрат по коренному залужению полей.

В соответствии с Федеральным законом от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» осуществление отдельных государственных полномочий может быть передано только двум муниципальным образованиям: муниципальному району и городскому округу.

Таким образом, в настоящее время существует три уровня территориального управления в АПК: Федерации, субъектов Федерации и местного самоуправления. В рамках проводимой муниципальной реформы создаются и разрабатываются структуры администраций поселений и муниципальных районов.

И, прежде всего, это относится к организационно-экономическим отношениям, без которых существование самой экономики и аграрной ее сферы просто невозможно. Рентные отношения характеризуют не только распределение доходов, но и сам характер организации производства.

В экономике не бывает «бесплатных», даровых факторов производства. Земля в сельском хозяйстве или природные источники сырья для отраслей промышленности – все они «чего-то» стоят обществу. Это «чего-то» состоит из затрат на разработку месторождений, культивацию земли, поддержание их в нормальном рабочем режиме. В противном случае пашни зарастут бурьяном, коммуникации разрушатся, экологическая среда ухудшится. Это своего рода поддержание экономического организма постоянно в спортивной форме. Вместе с тем рента – это не просто доход, а такой доход, который получается от какого-либо фактора производства, обладающего неэластичностью предложения. Иначе говоря, если, например, имеется ограниченное количество земли, то вполне возможно извлечение ренты. Так, предложение нефтеносных площадей всегда ограничено, отсюда возникает рента в нефтедобывающей промышленности. Квазирента в этом отношении весьма похожа на ренту, так как тоже связана с продолжительной ограниченностью предложения какого-либо из факторов производства. Разница лишь в том, как уже отмечалось, что в случае квазиренты речь идет об ограниченности «искусственных», созданных трудом человека факторов. Аграрная экономика как раз отличается от многих других сфер хозяйства тем, что важнейший фактор производства (земля) обладает свойством абсолютной неэластичности. Сколько бы ни возрастал спрос на землю, ее количество существенно от этого не увеличится. Возможно перепрофилирование земельных участков, когда, например, все пашни уйдут под строительство или наоборот, но территория страны от этого не расширится. В связи с абсолютной неэластичностью земли возникает объективная необходимость в более эффективном ее использовании. А это, в свою очередь, требует освоения новых технологий и поколений техники. Развивается агропромышленная интеграция. В любой стране агропромышленная интеграция выступает условием динамического и пропорционального развития всей экономики.

Для обеспечения этой пропорциональности и динамичности существенное значение имеют следующие факторы:

- широкое применение интенсивных технологий, обеспечивающих повышение урожайности в земледелии, в продуктивности в животноводстве;
- дальнейшее сокращение потерь сельскохозяйственной продукции; развитие социальной сферы аграрной экономики, позволяющей интенсивнее восстанавливать трудоспособность, интенсифицировать отдых, осуществлять редукцию труда;

- совершенствование органов управления всем процессом воспроизводства: от создания продукции и до ее полной переработки и реализации;
- ориентация производителей, посредников, смежников на конечные результаты, на принципиально новые методы в производстве, торговле, сельскохозяйственной продукции;
- широкое распространение фермерских хозяйств, подряда и аккордной системы оплаты труда в государственных, муниципальных и смешанных предприятиях, развитие индивидуальной трудовой деятельности;
- развитие и правовое обеспечение инвариантности и многообразия форм собственности, особенно в области землевладения и землепользования.

По натуральной форме продукт аграрного сектора экономики может быть условно классифицирован по четырем группам:

- 1) продукция сельского хозяйства, непосредственно идущая в личное потребление и на удовлетворение общественных нужд;
- 2) предметы потребления, изготавливаемые из сельскохозяйственного сырья в промышленных отраслях (продукты шатания, одежда, обувь);
- 3) продукция сельского хозяйства, идущая на экспорт или в резерв;
- 4) продукция сельского хозяйства, идущая на производительное потребление (в качестве промышленного сырья). В свою очередь, стоимостная оценка сельскохозяйственной продукции может быть рассчитана двумя основными методами: либо как определение стоимости конечной продукции по сумме цен реализации; либо на основе исчисления цен продукции, создаваемой на каждой стадии воспроизводственного цикла. У обеих методик исчисления цен на сельскохозяйственную продукцию имеются свои плюсы и минусы.

Так, исчисление стоимости продукции аграрной экономики по сумме цен реализации искажает общую картину, поскольку значительная часть сельскохозяйственной продукции остается для личного потребления, не выносится на рынок и никак не оценивается. Получается, что сумма цен на рыночную продукцию не дает представления об общей товарной массе сельскохозяйственной продукции.

С другой стороны, исчисление по сумме цен реализации более адекватно рыночной экономике, в большей степени ориентирует производителя на удовлетворение спроса. У второй методики также имеются свои достоинства и недостатки. Если исчислять стоимость продукции на каждом этапе производственного цикла, то возникает угроза «двойного стоимостного счета».

Например, стоимость глины учитывается и тогда, когда эта глина добывается, и тогда, когда из нее делается сервиз, и тогда, когда этот сервиз художественно расписывается, или стоимость нефти подсчитывается при ее добыче, при изготовлении из этого сырья готовой одежды и т. д.

Суммирование стоимости сырья по несколько раз и порождает иллюзии о том, что в обществе создано огромное национальное богатство, тогда как на самом деле страна живет в достаточно стесненных условиях. Но зато попытки скрупулезно учитывать издержки производства на каждом этапе цикла позволяют более точно их не только калькулировать, но и прогнозировать. Сегодня аграрный сектор экономики любой промышленно развитой страны не существует сам по себе, отдельно от всех отраслей народного хозяйства.

Растет интегрированность аграрной экономики в общую национальную экономику. Обобществление производства, концентрация ресурсов, капиталов, рабочей силы, развитие НТП привели к формированию монополистических комплексов. Одним из таких комплексов и является аграрно-промышленный комплекс АПК. Не важно, образован ли он из колхозов и совхозов и «сверху» директивным путем, или же он сформировался благодаря заключению монополистического союза крупнейшими аграрными корпорациями «снизу» – суть процесса одна: обобществления производства и распределения. АПК состоит из трех основных базовых сфер.

Первая сфера включает отрасли, обеспечивающие АПК средствами производства: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, производство минеральных удобрений, химических средств защиты, добыча торфа для сельскохозяйственных нужд, микробиологическая промышленность и т. п.

Вторая сфера включает собственно сельское хозяйство: животноводство, рыболовное хозяйство, пчеловодство, звероводство и т. д.

Наконец, третья сфера АПК включает отрасли, обеспечивающие заготовку, переработку сельскохозяйственной продукции и доведение ее до потребителя. К числу таких отраслей относятся пищевая, мясомолочная, мукомольная, комбикормовая промышленность, система общепита или ресторанного хозяйства, торговля продовольственными товарами и т. д.

Обобществление производства как объективный процесс интеграции промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг продолжается и сегодня, в конце XX в. Именно благодаря такому процессу увеличивается скорость оборота капиталов и товаров. В результате агропромышленной интеграции сельское хозяйство превращается в аграрную индустрию, успешно осваиваются поточные методы в производстве, труд работников сельского

хозяйства приобретает разновидность труда промышленного работника. Индустриализация, электрификация, механизация, роботизация и даже компьютеризация труда в аграрной сфере экономики наиболее развитых стран не ограничиваются сегодня только сферой переработки продукции, а проникают в процесс производства товаров. Определяющее значение имеет так называемая вертикальная интеграция, благодаря которой на основе общности интересов объединяются сельскохозяйственные предприятия, перерабатывающие производства, посредники, торговые организации и т. д.

Диверсификация также вносит свои коррективы в развитие аграрной экономики. В связи с этим необходимо выделить три основных уровня современной агропромышленной интеграции:

- народнохозяйственный уровень (макроуровень), когда агропромышленная интеграция поощряется государством и охватывает основную массу производителей;
- мезоуровень, когда такая интеграция идет между крупными корпорациями, компаниями, но продолжает сохраняться и значительный сектор мелких товаропроизводителей, не вовлекаемый в этот процесс;
- микроуровень, когда агропромышленная интеграция оказывается на уровне конкретных хозяйств, заставляя их активно использовать новые технологии, технику, обращаться к партнерам из других сфер экономики.

В целом АПК сегодня представляет собой в любой стране активно развивающуюся специфическую экономическую систему, обладающую свойствами целостности. К сожалению, в Российской Федерации АПК практически полностью разрушен, а его дезорганизация связана прежде всего с нерешенностью вопроса о земельной собственности, с отсутствием системы протекционизма, государственной поддержки. Формирование и развитие АПК – двуединый процесс. С одной стороны, производство продукции расчленяется на отдельные локальные сектора, углубляется специализация производителей, с другой – усиливается взаимодействие, кооперация и интеграция таких производителей, постоянно возобновляются отношения обмена опытом, кадрами, факторами производства.

Сам воспроизводственный процесс в рамках АПК проходит пять основных стадий:

1-я стадия – производство средств производства для сельского хозяйства и переработки сельхозпродукции в предметы потребления;

2-я стадия – производство продукции растениеводства и животноводства;

3-я стадия – изготовление из них продуктов питания, одежды, обуви;

4-я стадия – реализация этих предметов потребителю;

5-я стадия – производственное обслуживание, транспортировка, хранение сельхозпродукции, связь.

Динамика развития аграрной экономики зависит от состояния каждой из этих стадий воспроизводственного цикла. Более активный рост производства средств производства (1-я стадия) до поры может обеспечивать достаточно бурное развитие всех остальных стадий. Но постепенно отвлечение централизованных средств на развитие производства техники начнет сказываться на других стадиях. В нашей стране до самого последнего времени традиционно темпы развития так называемой группы «А» (производство средств производства) существенно опережало развитие группы «Б» (производство предметов потребления). Порой и до сих пор мы все еще закупаем технологические линии по переработке сельскохозяйственной продукции за рубежом, не говоря уже об импорте зарубежного продовольствия и сырья. В колбасных цехах и на прилавках большинства российских магазинов и на предприятиях стоит иностранное оборудование. Это свидетельствует о продолжающихся негативных тенденциях в аграрной сфере отечественной экономики. Сложности восстановления и развития аграрной экономики в России связаны с такими факторами, как рост численности городского населения, снижение трудоспособного сельского населения, низкие объемы производства в личных подсобных хозяйствах граждан, дороговизна сельскохозяйственной техники. И хотя сельскохозяйственные производители вроде бы имеют льготы по налогообложению, часто даже освобождаются от уплаты налогов, это не перекрывает тех трудностей, без решения которых аграрную экономику страны восстановить не представляется возможным. Но преодоление названных трудностей и выработка соответствующей экономической политики государства в области аграрных отношений предполагают усвоение пяти основных теоретико-методологических требований, на которых настаивают экономисты:

Во-первых, нам нужен действительный, а не лозунговый плюрализм форм собственности и хозяйствования. Искусственное разрушение одних форм собственности и насильственное насаждение других дестабилизируют аграрную экономику. Следует активно содействовать не столько приватизации земли, сколько развитию долгосрочной аренды с правом наследования, и только в определенных границах – частной собственности на землю.

Во-вторых, пора отказаться от тезиса об обреченности индивидуального крестьянского хозяйства, признать наличие у него значительных потенциальных возможностей и обязать региональные и местные органы власти оказывать действенную поддержку развитию индивидуальной трудовой деятельности на селе.

Другими словами, экономический кризис и необходимость его преодоления, общие закономерности стабилизации экономики и перехода к рынку требуют приоритетного, опережающего осуществления аграрно-земельных преобразований. Но этого пока не происходит. Ускорение земельной реформы способствовало бы скорейшему восстановлению потребительского рынка и обеспечению товарной конвертируемости наших денег, снятию социальной напряженности в обществе и возрождению стимулов к труду, увеличению экспортных возможностей. Однако этим значение ускорения земельной реформы далеко не исчерпывается. В центре всей экономической реформы – осуществление коренных преобразований собственности по пути развития ее многообразия и создания на этой основе многоукладной рыночной экономики. Свобода собственности объективно предопределяет свободу выбора форм хозяйствования и свободу труда, приведение в действие внутренней пружины экономики – интересов человека. Но, с другой стороны, свобода собственности не достигается автоматически: она тоже требует средств обеспечения. Главные из них – разгосударствление и приватизация. Таким образом, общую логику экономических преобразований и перехода к рынку можно представить в виде некоторой логической схемы, в которой каждое предыдущее звено служит необходимым условием и средством осуществления последующего. Эта схема следующая:

- разгосударствление и приватизация собственности
- развитие многообразия (диверсификации) форм собственности
- диверсификация форм хозяйствования
- освобождение труда (обеспечение свободы труда непосредственного производителя и свободы предпринимательства)
- приведение в действие главного движителя экономики – экономических интересов человека.

Исходное звено здесь – приватизация собственности; именно приватизация (через ряд других, опосредствующих звеньев) выводит всю систему преобразований к конечной цели реформы – предоставлению каждому человеку возможности свободной реализации своих интересов и их свободного соединения с общественным интересом. Значение приватизации усиливается в связи с крайними проявлениями монополизма в нашей эко-

номике – диктатом цен со стороны производителей-монополистов при одновременном снижении ими объемов производства. В этих условиях, как совершенно справедливо отмечают экономисты, успех реформы, ее темпы всецело определяются «скоростями» приватизации. Добавим, что от этих «скоростей» зависят и темпы осуществления земельной реформы. В решении проблемы приватизации в сфере земельных отношений имеется одна очень существенная особенность. Земельный кодекс прежних советских республик не признавал, а в ряде случаев и до сих пор не признает, как известно, права частной собственности на землю. Земля исключалась из рыночного и гражданского оборота: купля-продажа, дарение, залог и самовольный обмен земельных участков запрещались. Но земля, разумеется, не выводится из хозяйственного оборота. Более того, устанавливается платность землевладения и землепользования, определяется необходимость развития самых разнообразных форм хозяйствования, в том числе крестьянских хозяйств, кооперативов и их ассоциаций. Таким образом, акцент в современных преобразованиях земельных отношений часто делается не на приватизацию земельной собственности, а на приватизацию форм ее реализации. И нужно исходить именно из этого. Нельзя не отметить, что исключение земли из рыночного оборота, создавая препятствия свободному движению капиталов, может затруднить переход к рынку. Будут, очевидно, и неизбежные в этом случае затруднения с привлечением западных инвестиций. С учетом сказанного, проблема приватизации в аграрном секторе экономики сводится главным образом к проблеме создания негосударственных хозяйственных структур и, в первую очередь, крестьянских хозяйств. Образование крестьянских хозяйств идет сегодня весьма медленными темпами. Число функционирующих крестьянских хозяйств фермерского крайне мало и не составляет необходимую «критическую массу», обеспечивающую реальную способность крестьянских хозяйств конкурировать на рынке с другими хозяйственными подсистемами.

Можно выделить две группы причин, сдерживающих ускорение этого процесса (фермеризацию сельского хозяйства). Первая обусловлена тем, что происходит в самой аграрной сфере, и непосредственно связана с земельной реформой. Главное здесь – незавершенность административно-юридического обеспечения аграрной реформы на всей территории бывшего Союза. Принятый в странах СНГ пакет законов (о собственности, об аренде, о крестьянском хозяйстве, о земельной реформе, земельный кодекс) регулирует осуществление земельной реформы в общем и целом. Но этого недостаточно. Нужны четко установленные механизмы реализации этих законов – в виде положений, методических указаний,

практических руководств и инструкций. Другими словами, нужен пакет соответствующих подзаконных актов. Отсутствие последних не может не сдерживать хода реформ. Например, в ряде законов о земле и земельной реформе говорится о необходимости учета региональных особенностей использования земли, а в законах о крестьянском хозяйстве (как, например, в Казахстане) – о возможных случаях и условиях предоставления земли только в аренду. Конкретных же разъяснений по этим (и другим) вопросам названные законы не содержат, да это и не входило в задачу законодателя. Значит, нужны подзаконные акты. Нельзя поставить на последнее место и другой сдерживающий (а часто и противодействующий) фактор. Речь идет о случаях административного, бюрократического (в разных формах) противодействия образованию частных форм хозяйствования. Главное средство преодоления действия этого фактора – четкие административно-правовые установления. А они могут эффективно действовать только в политически стабильной обстановке.

И все же главной причиной, сдерживающей ускорение земельной реформы, является то, что происходит за пределами аграрной сферы. К числу наиболее важных факторов следует отнести резкое удорожание средств производства, топлива и строительных материалов, а также дефицит государственного бюджета. Как известно, либерализация цен привела к очень резкому (в десятки, а иногда и в сотни раз) повышению цен на промышленные товары, и это повышение продолжается.

Для дальнейшего совершенствования системы управления предприятиями АПК можно предложить следующие меры:

- улучшение административно-правового обеспечения реформы;
- радикальная налоговая поддержка новых форм хозяйствования;
- льготная кредитная политика;
- прямая финансовая поддержка реформы со стороны государства;
- государственные займы у населения.
- создание специальных региональных инвестиционных фондов;
- местные (муниципальные) займы у населения;
- привлечение негосударственных кредитно-финансовых учреждений.

Следует особо сказать и о системе долгосрочного научно-практического обеспечения земельной реформы. Здесь нужно исходить из того, что начатое преобразование земельных отношений не разовое мероприятие, а протяженный во времени исторический процесс, завершение которого нельзя ограничивать какой-то конкретной датой. Это обстоятельство требует создания надежной перспективной системы научного и практического обеспечения земельной реформы с выделением в ее составе следующих блоков:

1) политико-экономического, связанного с изучением общей стратегии земельной реформы и условий ее корректировки;

2) организационно-экономического, включающего в себя изучение и практическое решение вопросов обеспечения реформы в широком экономическом диапазоне – от налоговой и кредитно-денежной политики государства до регулирования деятельности крестьянских хозяйств;

3) организационно-технологического, связанного с научным и практическим решением вопросов осуществления земельного мониторинга, автоматизации земельно-кадастровых работ, компьютеризации землеустройства;

4) собственно землеустроительного, включающего в себя исследование широкого круга вопросов и проблем, – начиная с государственного программирования рационального использования и охраны земель и кончая обоснованием землемерно-технических действий и документов на уровне фермерских (крестьянских) хозяйств;

5) организационно-правового, связанного с изучением проблем и конкретных вопросов правового (юридического) обеспечения радикального преобразования земельных отношений в условиях перехода к рынку;

6) кадрового, включающего в себя исследование комплексных проблем и решение практических вопросов кадрового обеспечения земельной реформы.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Раскройте значение, цели и основные направления современной аграрно-промышленной политики российского государства.
2. Объясните необходимость государственной поддержки аграрной экономики и сельскохозяйственных товаропроизводителей.
3. Дайте оценку выполнения «Стратегии развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года».
4. Назовите основные недостатки современной агропромышленной политики в стране на современном этапе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брыжко В. Г., Пшеничников А. А. Современные проблемы прогнозирования развития сельского хозяйства // Фундаментальные исследования. 2015. № 12–4. С. 762–765.

2. Воропаева Е. Ю. Совершенствование финансового механизма государственной поддержки АПК в условиях интеграции и глобализации мирового пространства // Российское предпринимательство. 2012. № 12. С. 123–127.
3. Дудин М. Н. Некоторые вопросы реформирования системы управления агропромышленным комплексом страны // Проблемы рыночной экономики. 2018. № 2. С. 11–18.
4. Мартынова А. А., Выборнова А. А., Никонец О. Е. Развитие агропромышленного комплекса в Российской Федерации в условиях финансового кризиса // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Т. 11. С. 61–65.
5. Пыткина А. Н., Заглядова М. Х. Проблемы управления развитием агропромышленного комплекса // Ars Administrandi. 2013. № 2. С. 87–90.
6. Сысоев А. М. Специфика модернизации агропромышленных регионов России // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 12 (46). С. 312–315.
7. Ушачев И. Г. Система управления – основа реализации модели инновационного развития АПК России // АПК: экономика, управление. 2013. № 1. С. 14–15.
8. Шутьков А. А. Система управления агропромышленным комплексом: теория, методология, практика. М.: Дашков и К°, 2019. – 390с.
9. Экономика агропродовольственного рынка /учебное пособие/ под ред. И. А. Минакова. М.: ИНФРА-М, 2014. –232 с.

Глава 10

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ

.....

Существует не так много форм организации хозяйственной деятельности людей. Среди них можно назвать конкуренцию, кооперацию, специализацию, социальное партнерство, государственное централизованное управление и др. Рассмотрим конкуренцию как наиболее актуальный способ такой организации.

Конкуренция в современной литературе практически всегда преподносится как ценность, как безусловное благо. Как для экономики, так и для развития общества в целом. Такой подход берет свое начало с известных работ А. Смита «Теория нравственных чувств» и «Исследование о природе и причинах богатства народов».

При этом современными исследователями игнорируется тот факт, что позиция А. Смита была сформулирована в эпоху религиозного общества, когда градус нравственности был несоизмеримо выше, чем сегодня. В современном российском обществе мораль и нравственность в начале XXI тысячелетия оказались «ниже плинтуса». В связи с чем в практике хозяйствования возник и господствует феномен недобросовестной конкуренции, которую ценностью или благом может называть только либо подлец, либо умалишенный. И уж во всяком случае такая конкуренция является тормозом на пути развития эффективного социального взаимодействия, социального партнерства. В связи с этим становится необходимой мировоззренческая коррекция, перестройка нашего экономического сознания и мышления, особенно со стороны педагогов-экономистов. Чего, к глубокому сожалению, пока не наблюдается.

Такая недобросовестная конкуренция как социальный и хозяйственный феномен, особенно характерна для современной эпохи. В целом, в современной литературе выделяются три основных подхода к определению конкуренции: поведенческой, структурной, функциональной.

Поведенческая трактовка отражает в большей степени социально- психологический аспект конкуренции. Она берет свое начало с работ А. Смита,

который рассматривал конкуренцию как соперничество хозяйствующих субъектов, которое нередко принимает форму борьбы за деньги покупателя путем удовлетворения его потребностей. Не смотря на то, что А. Смит был философом, именно благодаря ему в науке укоренилось представление о конкуренции как сугубо экономическом феномене.

В дальнейшем поведенческая трактовка совершенствовалась. В неоклассическом варианте (М. Портер) ее связывают с борьбой за ограниченные экономические ресурсы. П. Хейне, в свою очередь, считает, что конкуренция «есть стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам».

Структурная трактовка конкуренции представляет собой анализ структуры самой деятельности, в которой выделяют производственную, коммерческую, информационную и иные сферы. Эта трактовка описана в работах Ф. Эджуорта, А. Курно, Дж. Робинсона, Э. Чемберлена. Они исследовали четыре основных типа конкуренции:

- а) чистую (совершенную),
- в) скрытую (монополистическую),
- с) ограниченную (олигополистическую),
- е) свободную (неограниченную).

Функциональная трактовка характеризует ту роль, которую конкуренция играет в жизни общества. В этой связи заметим, что в теории общественного развития Й. А. Шумпетера конкуренция определяется как соперничество старого с новым, традиции и инновации. Ф. Хайек под конкуренцией понимал «процесс, посредством которого люди получают и передают знания (...) благодаря которой скрытое становится явным». Следовательно, требуется выделение также инновационного аспекта конкуренции как фактора общественного развития, заключающегося в создании условий для конструктивного соперничества между людьми.

На наш взгляд, конкуренция в целом является поведенческим феноменом. Будучи поведенческим феноменом, конкуренция имеет свои корни в психике самого человека, в его сознании и культуре. Изменяя свое сознание, психику и культуру человек способен изменять содержание, характер и способы конкуренции как способа социального взаимодействия. Но возникает вопрос: а является ли конкуренция объективно эффективным способом социального взаимодействия? Если да, то необходимо научно объяснить все те негативные последствия от развития конкуренции в разных сферах жизнедеятельности современного российского общества, свидетелями которых мы сегодня являемся. Если нет, то необходимо научно развенчать известный тезис о том, что конкуренция – это благо (А. Смит).

Тезис о том, что конкуренция может рассматриваться как кислород для экономики, – это, конечно же, метафора. С одной стороны, при определенных условиях конкуренция стимулирует людей к созиданию и развитию, к труду и творчеству. Но она может вызывать и иные действия, толкая человека на разрушение и уничтожение. В условиях ограниченности ресурсов, нехватки жизненных благ человек в большей мере стремится не к их уничтожению, а к их более рациональному перераспределению. Но это – технологический аспект проблемы. А вот в социальном плане ограниченность ресурсов толкает людей на социальную конфронтацию, жесткую борьбу за них. Как тут не вспомнить о борьбе в животном мире за свое место в пищевых цепочках, о естественном отборе видов (Ч. Дарвин)? Наличие у человека сознания и духовности, казалось бы, должно ориентировать его на развитие только такой конкуренции, которая снижает градус социального напряжения. Но дело в том, что конкуренция, в отличие от планирования человеческой деятельности, осуществляется в условиях стихии, т.е. таких обстоятельствах, когда от самого человека мало что зависит. И здесь встает вопрос о соотношении конкуренции и стихии. Попытки превратить конкуренцию в спланированное сотрудничество предпринимались человеком давно. Но и сегодня он все еще далек от реализации этой задачи. Точно так же, как он далек от овладения силой молнии или термоядерным синтезом. Управлять цепной реакцией расщепления атомного ядра ничуть не легче, чем управлять потенциалом самой конкуренции. В одном случае, отрываясь от культуры, духовности и нравственности, конкуренция становится дикой стихией, в которой гибнет сам человек, а не только конкретные хозяйственные артефакты. В другом случае, она, сплетаясь и срастаясь с культурой, духовностью и нравственностью перерождается добросовестную конкуренцию (П. Б. Струве). Суть такого изменения состоит в том, что изменяются сами отношения между людьми, в которых сугубо хозяйственные мотивы оказываются не доминирующими, а подчиненными духовно-нравственным критериям. Когда же дело обстоит наоборот, то обычные человеческие страсти и комплексы (стремление к власти, жажда денег, товарный фетишизм и др.) гипертрофируются. Именно так возникает феномен монополии. Такой феномен установления абсолютной власти в политике (политическая монополия), технике (технологическая монополия), Экономике (хозяйственная монополия) и т.д. весьма распространен в современном обществе. Поэтому понятны рассуждения К. Маркса о том, что «в практической жизни мы находим не только конкуренцию, монополию, их антагонизм, но также и их синтез, который есть не формула, а движение. Монополия производит конкуренцию, конкуренция производит монопо-

лию (...) Синтез заключается в том, что монополия может держаться лишь благодаря тому, что она постоянно вступает в конкурентную борьбу». Аналогично о диалектике конкуренции и монополии рассуждал и Ф. Энгельс: «Конкуренция покоится на интересе, а интерес снова создает монополию; короче говоря, конкуренция переходит в монополию. С другой стороны, монополия не может остановить поток конкуренции; больше того, она сама порождает конкуренцию».

Чтобы снять остроту проблемы, некоторые исследователи утверждают, что монополизма в его «чистом виде» будто бы не бывает. Равно как не бывает в «чистом» виде и конкуренции. Под термином «в чистом виде» подразумеваются полная монополизация в политике, экономике, культуре или иной сфере человеческой жизнедеятельности, когда власть одного (физического или юридического) лица становится на определенный срок абсолютной, а свободная конкуренция исчезает. Справедливо следующее суждение: «В. И. Ленин не прибегал к категории «чистая монополия», весьма распространенной в специальных трудах. По В. И. Ленину, монополия не могла быть «чистой» ни при каких обстоятельствах. В. И. Лениным делался верный вывод о том, что преодоление свободной конкуренции не означает устранения конкуренции вообще».

Противоречие между конкуренцией и монополизмом на самом деле видимое, условное, формальное. Не случайно Ф. Энгельс писал: «Противоречие конкуренции состоит в том, что каждый должен желать для себя монополии, тогда как все общество как таковое (выделено нами – авт.) должно терять от монополии и потому должно ее устранить». А раз так, то рассуждения либерально ориентированных исследователей о том, что конкуренция – всегда благо и ее необходимо поощрять – это глубокое заблуждение, основанное не на сущности явления, а лишь на его видимости.

Сегодня в российском обществе постепенно происходит осознание того, что «стратегии выживания не являются продуктом индивидуальных решений, принимаемых независимыми индивидами, и тем более не сводятся к эгоистическому интересу отдельного человека. Они тесно связаны с моральными нормами данного общества».

В связи с этим необходимо сделать следующее заключение: общая теория конкуренции в современной мировой и российской науке еще только находится в стадии формирования, а ее сведение к сугубо хозяйственной феноменологии в корне не верно. Такая сугубо хозяйственная феноменология конкуренции осуществляется в основном в англосаксонском мире. Именно «на Западе идет изощренный процесс медленного выщелачивания свободы, правового государства, парламентского правительства, сферы

личности и идет он с помощью бюрократического произвола, «исполнительского государства», распорядительного права (вместо законодательных норм), коварного уничтожения личности, массовизации и деперсонализации. На Западе, в отличие от Востока мы имеем дело с ползучим, вероломным процессом, который протекает медленно с обманчивыми актами успокоения и пересмотра».

В действительности, развитие общества исторически осуществляется на основе углубляющегося процесса общественного разделения труда. Этот процесс носит объективный характер и обусловлен эндогенными (внутренними) и экзогенными (внешними) факторами: ростом численности народонаселения, развитием самого человека как социального и духовного существа, изменениями природно-климатического, геополитического и иного характера.

Процесс общественного разделения труда не всегда носит линейный характер. В рамках этого процесса можно обнаружить как фазы стихийного развития, так и этапы планомерности, как конструктивные, так и деструктивные тенденции. Диалектика общественного разделения труда достаточно сложна и все еще слабо изучена специалистами. Этим объясняются многие деформации в развитии всей системы социального взаимодействия в обществе.

Вместе с тем, результатами процесса общественного разделения труда являются: с одной стороны, развитие и углубление специализации, рост производительности труда, совершенствование качества всей человеческой деятельности; с другой стороны, развитие кооперации, интеграции, диверсификации и информатизации, которые способствуют преодолению тех негативных последствий специализации (монополизм, социальные конфликты, диспропорции и т.д.), которые «имеют место быть». Будучи двумя сторонами диалектического единства, специализация и интеграция, специализация и кооперация выражают две основные тенденции в социальном развитии и самой человеческой личности: тенденцию к объединению труда и тенденцию к его разобщению. Обе стороны углубляющегося процесса общественного разделения труда тесно взаимосвязаны между собой и на поверхности общественной жизни могут выступать как отношения состязательности, соперничества, конкуренции. Поскольку именно труд является «родовой сущностью человека» (К. Маркс), то от характера труда зависит и характер самой человеческой личности. В одном случае это будет личность солидаристская, коллективистская, «соборная», ориентированная на общественный труд и общественную пользу, в которой находит свое органичное место и индивидуальный (личный) интерес. В другом слу-

чае, когда личность ориентирована только на индивидуальный труд, на разобщение труда, она будет эгоцентричной, будет стремиться удовлетворить свой интерес на совместно с другими, а за счет других или даже вопреки другим. Именно это мы и обнаруживаем в условиях распространения социальной конкуренции.

Вместе с тем, конкуренция «связывает» два полюса общественного разделения труда, выражая в себе их диалектическое единство, и заставляет конкретных субъектов активизировать свои усилия, добиваясь осуществления своих индивидуальных целей при возможно наименьших материальных и социальных издержках наилучшим для себя способом. Известная формула А. Смита о конкуренции как руке божественного Провидения гласит о том, что именно конкуренция заставляет субъектов деятельности экономить ресурсы и время, рационально строить свое поведение. Однако, механизм и сам характер такого «рационального» могут быть принципиально различными. В одном случае мы можем обнаружить консенсус интересов, координацию и сочетание, согласование и гармонию; в другом случае – нарастание конфликтов, противоречий, разногласий и противостояния субъектов социальной практики.

Это происходит потому, что, в одном случае, мотивами человеческой деятельности являются только меркантильные соображения (прибыль, доход, выгода, польза, власть, статус и т. д.). Тогда как в другом случае такими мотивами выступают нравственно-этические критерии (честь, достоинство, авторитет, доверие, уважение, признание и т. д.).

Известно, что социальные взаимоотношения могут быть как справедливыми, так и не справедливыми, как социально ответственными, так и безответственными. Еще Аристотель различал систему справедливых социальных взаимоотношений между людьми (экономику) и систему несправедливых отношений (хрематистику). Позже, в христианской традиции идея социальной справедливости как основы социального взаимодействия также нашла свое отражение. В Св. Писании была закреплена норма: «Если будешь что продавать ближнему твоему, или будешь покупать что у ближнего твоего, не обижайте друг друга» (Лев. 25:14). Со временем, уже в эпоху средневековья идея социальной справедливости нашла свое отражение в сочинениях Августина и Фомы Аквинского. Фома Аквинский, например, сформулировал концепцию справедливого обмена результатами хозяйственной деятельности. Рассматривая мотивы конкуренции, он полагал, что наряду с принципом эквивалентного обмена необходимо руководствоваться и принципом взаимной выгоды, что позволит привести в соответствие интересы участников сделки. Богослов различал два «вида»

справедливости: общую и частную. Общая справедливость состояла в уважении и соблюдении интересов всех и каждого. Частная справедливость заключалась в соответствии вознаграждения труду конкретного человека.

На Руси представления о социальной конкуренции развивались почти аналогично, но все же с некоторыми отличиями. Лидер нестяжателей Нил Сорский еще более конкретно, чем Аквинат, выступал против наживы и требовал «мену делати» по «трудам праведным». При этом Нил Сорский не допускал никакой другой справедливости, кроме «праведной», т. е. основанной на правдивости (достоверности).

Однако современные исследователи считают извлечение любой выгоды делом вполне нормальным. А это, на наш взгляд, само по себе уже не нормально. И тут можно привести суждения известного американского ученого и священника П. Хейне о самой конкуренции: «У конкуренции больше форм, чем мы можем себе перечислить и, обычно больше форм, чем могут предусмотреть и предотвратить конкуренты».

Это – важное обстоятельство, если учесть, что некоторые американские ученые (М. Портер, М. Фридман, Т. Парсонс и др.) претендуют на то, что им будто бы удалось «перечислить» и даже «технологически освоить» все существующие формы конкуренции. Такие суждения обусловлены технологическим детерминизмом, который составляет основу многих американских социальных и институциональных идей. Но, интересно то, что до сих пор американские исследователи слабо представляют себе сущность конкуренции как таковой. Тот же П. Хейне, например, пишет: «Конкуренция – это процесс, в котором участвуют конкуренты. Однако конкуренты могут участвовать и в иных процессах, например, совместно проводить досуг. Но это совместное проведение досуга вовсе не означает, что в данный момент времени осуществляется какая-то конкуренция».

Традиция сводить сущность конкуренции к максимизации выгоды, пользы, прибыли или увеличению доли фирмы на рынке – в духе американских институционалистов и монетаристов. Несколько иной подход мы можем обнаружить в европейской науке. Признавая исходный постулат о том, что «ни один человек не знает заранее, как он будет действовать в условиях конкуренции», Нобелевский лауреат Фридрих фон Хайек видит сущность конкуренции в инноватике, в создании и использовании новых знаний: «Конкуренция – процесс, посредством которого люди получают и передают знания». В наш информационный век такое понимание сущности конкуренции широко распространено. Это тем более интересно, если учесть, что Ф. Хайек особое значение в совершенствовании «конкурентного порядка» придавал моральному фактору. В своей знаменитой речи, произнесенной

в Гуверовском институте (США) 1 ноября 1983 г. он, в частности, утверждал: «Итак, основное содержание моей лекции – продемонстрировать, что рационализм может быть ошибочным и что традиционная мораль может в некоторых отношениях обеспечить более верное руководство для человеческих действий, чем рациональное знание». Если отталкиваться от данного Ф. Хайеком толкования конкуренции как производства и распространения именно рациональных знаний, то вывод об ограниченности значения конкуренции для развития хозяйственной практики напрашивается сам собой. Ничуть не умаляя этого значения, Ф. Хайек особо подчеркивал, что «само понятие морали, служащей человеческому удовольствию – ложно. По своей природе мораль – традиционное ограничение на стремление к человеческим удовольствиям». А значит, конкуренция традиционно связана с самоограничением, накладываемым человеком на свои стремления к удовольствию, к удовлетворению своих потребностей.

И все-таки, до сих пор понятие конкуренции остается одним из наименее осмысленных, особенно среди социологов и экономистов. В связи с этим можно привести слова Нобелевского лауреата Дж. Дж. Стиглера: «Ни одно понятие в экономике – ни в какой другой области – никогда не удастся определить настолько четко, чтобы его смысл оставался ясен в любых обстоятельствах. И, конечно, такое широко употребляемое слово, как «конкуренция», еще меньше защищено ограничениями и уточнениями от возможности разных толкований». Рассматривая эволюцию понятия совершенная конкуренция, Дж. Дж. Стиглер отталкивается в своих рассуждениях о сущности конкуренции от пяти условий конкуренции, определенных еще А. Смитом:

- конкуренты должны действовать независимо, а не в сговоре;
- число конкурентов, потенциальных или уже имеющих, должно быть достаточным;
- конкуренты должны обладать приемлемыми знаниями и возможностями;
- необходима свобода от социальных ограничений;
- нужно достаточно времени для того, чтобы конкретное направление деятельности стало желательным для их субъектов.

В результате, Дж. Стиглер пишет: «Если бы мы были вольны дать в наше время новое определение конкуренции, можно было бы обосновать необходимость сужения этого понятия до термина, обозначающего отсутствие монопольной власти... Это важная концепция, которая заслуживает названия, и подходящим было бы слово «конкуренция». Но Дж. Стиглер признает, что было бы тщетно предлагать употреблять термин «конкуренция» имен-

но в таком узком смысле слова и предлагает использовать термин «рыночная конкуренция». Дело в том, что, как признает Дж. Стиглер, экономисты традиционно заиклены на понимании конкуренции как борьбе за рынок.

Если обратиться к исходным условиям конкуренции, то становится очевидная аморфность в их интерпретации. Что означают, например, термины «достаточно», «приемлемо», «желательно»? Это так называемые «нечеткие множества», которые подразумевают возможность разного толкования. Но в таком случае выработка общих унифицированных представлений о сущности конкуренции как способе социального взаимодействия становится проблематичной. Если учесть, что в каждом конкретном случае личность руководствуется своими представлениями о нравственности и этике, то проблема вообще становится неразрешимой.

Сегодня имеется более «определенное» толкование конкуренции. Как определяют этот термин многие словари, конкуренция представляет собой «постоянно действующий механизм свободной состязательности, или соперничества». Это определение не корректно с научной точки зрения по двум причинам. Во-первых, конкуренция отнюдь не всегда является синонимом свободной состязательности; во-вторых, она далеко не идентична постоянно действующему механизму; в-третьих, состязательность и соперничество отнюдь не являются синонимами, как может показаться на первый взгляд. Э. Чемберлин, разработавший в 20-е годы XX в. теорию монополистической конкуренции, убедительно доказал, что конкуренция может осуществляться и в условиях несвободы и не постоянно (дискретно). Он выделил конкретные факторы, оказывающие разнонаправленное влияние на конкурентное поведение людей.

Сопоставляя эти факторы, Э. Чемберлин полагал, что «чистая конкуренция» (в терминологии современных авторов – свободная конкуренция) представляет собой совокупность действий, в которой «переплетаются конкурентные и монополистические факторы». Тем самым, Э. Чемберлин, пытаясь развести понятия «чистая конкуренция» и «совершенная конкуренция», все-таки признал, что конкуренции в ее чистом (свободном) варианте просто никогда и нигде не существовало. Следовательно, это понятие – фикция, ложный образ (утопия). Он, в частности, писал о том, что традиционная теория конкуренции «не годится потому, что конкуренция ... является неполной и крайне неравномерной». Как говорится, в теории нет разницы между теорией и практикой, а на практике она есть. Но тотальное мнение, господствующее сегодня в науке, гласит о том, что конкуренция – это не просто фундаментальное благо, присущее демократическому обществу и свободной личности, но и высшая ценность. Такой сциентизм, когда

ценности конъюнктурного порядка «записываются» в категорию высших (абсолютных) ценностей бытия – теоретико-методологическая ошибка.

Сегодня общепризнанным является то, что в процессе конкуренции субъектами социальной практики ведется борьба за наиболее выгодные условия и сферы деятельности. Это касается не только бизнеса или политики, но также культуры и образования. Современная конкуренция превращает потребителя в мерило эффективности предпринимательских усилий. Например, все чаще раздаются предложения, чтобы критериями оценки качества образования выступали сами работодатели. Но в таком случае утрачивается объективный характер в понимании конкуренции как научной категории. Ведь работодателю по большому счету нужны узкие специалисты, а не люди, обладающие фундаментальными и разносторонними знаниями. И здесь создание конкурентной среды, ее защита от монополистических тенденций выступают условием перехода от цивилизованного общества к обществу подлинно культурному. Однако, следует иметь в виду и тот факт, что конкурентное поведение – это лишь одна из многих характеристик поведения современного человека в целом. И гипертрофировать ее значение не следует.

Идеально мыслимая конкуренция, которую часто называют то свободной (А. Смит), то чистой (Э. Чемберлин), то совершенной (Д. Робинсон), то подлинно рыночной (Дж. Стиглер), возможна, как утверждает большинство исследователей, лишь в условиях, когда число покупателей и продавцов велико (достаточно), когда объем закупок составляет незначительную долю от общего объема данной конкретной продукции, когда, наконец, покупатели и продавцы имеют одинаковые возможности выбора. Противоположная ситуация называется монополизмом.

При внимательном анализе всех этих условий становится очевидным, что такая конкуренция никогда в истории человечества не существовала и существовать в принципе не может. Идеал на то и идеал, что он отражает некий мыслимый (желаемый) образ, который недостижим на практике. В противном случае, этот образ не называли бы идеалом. Точно также происходит и с понятием «конкуренция». Пытаясь свести его сущность к некоему идеалу, исследователи порой строят социальные утопии, выдавая их за научно обоснованные модели, которые затем предлагают реализовать на практике. Но представим себе на миг, что конкуренция не регулируется ни духовными основаниями (высшими ценностями человеческого бытия), ни нормами права и морали, ни традицией. Будет ли такая конкуренция конкуренцией? Будет ли она свободной? А тем более совершенной и чистой? Нет, конечно. При такой ситуации конкуренция превратится в борьбу

без правил, в тотальную вражду всех со всеми. Результатом такой «свободной» конкуренции станет не развитие социального взаимодействия, а его коллапс, некие дебри (Дж. К. Гелбрэйта), в которых утрачивается даже элементарный здравый смысл.

Отказ некоторых исследователей от разработки общего (сущностного) определения «конкуренции» и замена такого определения сугубо частными понятиями (чистой, свободной, или совершенной конкуренции) – это редукционизм, т. е. сведение общего понятия к частному, сложного явления – к более простому, сущности явления к его форме. На этой теоретико-методологической основе добиться подлинно научного и объективно верного понимания сущности конкуренции как одного из способов социального взаимодействия нельзя. А, следовательно, нельзя дать и взвешенной ее оценки.

Тот факт, что даже в ситуации, когда люди имеют «равные возможности для осуществления выбора» а конкуренция, оказывается, принимает порой извращенные, криминальные формы, говорит сам за себя. От возможностей, до реальной действительности – дистанция огромного размера. Эту дистанцию на протяжении трехсот последних лет пыталась осмыслить мировая и отечественная наука. Точкой отчета в научной разработке понятия «конкуренция» можно, пожалуй, считать формулирование А. Смитом знаменитой концепции «невидимой руки». Суть этой концепции состояла в том, что, по мнению английского экономиста, на рынке действует «невидимая рука» Божественного провидения, которая как раз и регулирует взаимоотношения между людьми, обращая их эгоизм, стяжательство и другие пороки в добродетели. Рассуждая о человеческой склонности к обмену, А. Смит в своем сочинении «*«Исследование о природе и причинах богатства народов»* (1776 г.) писал, что человек «может достичь своих целей, если он обратится к эгоизму других людей и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них». И далее следовал знаменитый фрагмент, цитируемый, пожалуй, чаще всех других положений книги А. Смита: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что нужно тебе – таков смысл всякого предложения. Именно таким путем мы получаем друг от друга значительно большую часть услуг, в которых нуждаемся. Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим о наших нуждах, а об их выгодах».

С тех пор и повелось в науке: голый рационализм заступил место нравственности. Гедонизм отверг нравственность в сфере хозяйственной дея-

тельности людей на том лишь основании, что исследователи слепо уверовали в постулат А. Смита. Но при этом было предано забвению, что А. Смит жил в условиях пуританского общества, в котором роль социального и нравственного регулятора выполняла религия. Общеизвестные христианские заповеди в Англии XVIII в. были своеобразными духовно-социальными регуляторами, нормами поведения. Иное дело – сегодня. В современном атеистическом (секуляризированном) эти моральные нормы и нравственные регуляторы оказались существенно девальвированы и деформированы. Распущенность (сексуальная революция, нетрадиционные ориентации, наркомания и токсикомания, массовый конформизм и стяжательство и проч.) подобно раковой опухоли разъедают современное (и уже не только западное) «одномерное общество» (Г. Маркузе), вся жизнь которого строится на потребительской психологии и товарном фетишизме. Копируя это общественное устройство у себя, наше общество попросту заражается уже известными болезнями. В том числе и в хозяйственной сфере своего бытия.

Кроме того, почему-то забывается и такой факт: формулируя свою концепцию конкуренции, А. Смит, который был, прежде всего, философом, первую свою книгу посвятил анализу нравственности в поведении людей. В своей книге «Теория нравственных чувств» (1759 г.) он предупреждал человека против самооболащивания (богатством, деньгами, роскошью) и пороков (накопительства, стяжательства, мздоимства и т. п.). Призывая людей к доброжелательности и добродетельности, автор утверждал, что свойство добродетели – служить поддержанию общества, тогда как свойство порока – нарушать порядок.

Эти два обстоятельства – высокая степень религиозной нравственности английского общества и особое внимание к морали как социальному регулятору человеческого поведения – оправдывают несколько прямолинейное и саркастическое рассуждение А. Смита о том, что для удовлетворения своих потребностей человек может обращаться не к добродетели другого человека, а к его эгоизму. В современной ситуации такая трактовка конкуренции была бы архаичной.

Издавая свой главный труд, А. Смит верил, что именно конкуренция, регулируемая невидимой рукой Божественного проведения, превращает зло в добро, эгоизм – в альтруизм, ложь – в правду. Если вспомнить контекст той эпохи, то правомерность выводов шотландского философа обусловлена именно духовной детерминацией конкурентного поведения личности. Именно эта духовная детерминация и позволяет рассматривать конкуренцию как способ социального взаимодействия, основанный на духовной социализации людей, признании ими высших (пускай и религиозно

оформленных) ценностей как фундаментальных установок собственной деятельности.

По мнению большинства последователей А. Смита в случае с идеальной (совершенной) конкуренцией должно было бы происходить так, как предполагал А. Смит. Сам термин «совершенная конкуренция» А. Смитом был употреблен как свидетельство совершенства всего того, что исходит от Бога. Ведь сказано же в Св. Писании: «Будьте совершенны, как Отец ваш небесный». Но, ни Бога в душе, ни воли к совершенству (И. А. Ильин) у многих современных людей уже нет. В XX в. общество оказалось «развращенным цивилизацией» (А. Тойнби). В этой ситуации сохранение свободной конкуренции стало превращать ее из блага в порок, из стимула – в тормоз, из созидательного фактора развития – в разрушительный фактор. Сегодня необходимы огромные усилия для того, чтобы переосмыслить значимость конкуренции, ее подлинную сущность.

Но, если говорить в целом, то разработка общей теории конкуренции оказалась перед дилеммой: признавать ли существование при монополизме совершенной конкуренции или, отрицая ее, согласиться с тем, что с наступлением монополизма сама конкуренция стала также монополистической, а значит, по определению, несовершенной. Признание того простого факта, что в условиях монополизированной экономики конкуренция становится несовершенной (т. е. утрачивает свою качественную определенность блага) происходило с большим трудом. Причиной тому были возникшие у ряда исследователей представления о возможности частичного равновесия интересов. Логика сторонников совершенной конкуренции в условиях политической и хозяйственной была в общем-то простой: хотя монополизация и охватывает разные сферы жизнедеятельности человека, но далеко не все пространство этих сфер. В отдельных сферах будто бы все еще сохраняются необходимые условия для существования совершенной конкуренции. При этом игнорируется то влияние, которое через социокультурные коммуникации монополизм оказывает на эти «островки» былого «совершенства».

Со временем научные дискуссии переместились еще дальше от определения сущности конкуренции. Так, Й. А. Шумпетер вступил в заочный спор с Дж. Робинсон: первый искренне верил, что не все монополии плохие и «ведут к загниванию», а, следовательно, не всякая монополистическая конкуренция может считаться несовершенной; вторая полагала, что если уж не всякая монополия плоха, то любая монополистическая конкуренция – не совершенна. Но эта дискуссия так и не приблизила исследователей к пониманию сущности конкуренции как способа социального взаимодей-

ствия. Больше того, она лишь отдалила исследователей от анализа роли и места духовности в ней, духовной социализации личности в развитии эффективного социального взаимодействия.

Из большинства современных определений видно, что представления ученых о сущности конкуренции как таковой крайне расплывчаты и сведены к конкретным частным признакам, в соответствии с которыми конкуренция осуществляется. Если обратиться к современной теории монополистической конкуренции, то можно констатировать следующее. Главным ее недостатком является внимание исследователей к самим монополиям, а не к тем социальным отношениям, которые складывались между людьми в условиях монополизма. Иными словами, исследователи стали увлекаться анализом внутренней структуры и организации монополии, оставив на периферии анализа те духовно-нравственные факторы, которые регламентировали саму конкуренцию как способ социального взаимодействия между людьми. В первые десятилетия XX в. такой подход был еще как-то оправдан. Нужно было, чтобы корпорации (монополии) «созрели», накопили определенный опыт конкурирования в новых условиях для того, чтобы экономисты этот опыт обобщили, взяли в качестве самостоятельного объекта системного (а не релятивистского) анализа. И, тем не менее, следует подчеркнуть, что теория монополистической конкуренции, представленная в сочинениях Э. Чемберлина, Дж. Робинсон, Д. М. Кларка, В. Фельнера, Н. Калдора, Ф. Махлупа, П. Сраффа, В. Сичела, Дж. Стиглица и др. была во многом умозрительной. Даже разработанная ими концепция «взаимной коррекции» (термин, использовавшийся еще А. Курно) или, как иногда ее называют, концепцию эффективной конкуренции, оставалась достаточно аморфной, и философски не зрелой. Суть данной концепции состояла в признании необходимости государственного антимонопольного регулирования конкурентных отношений. Но ведь с развитием монополий изменялось (и часто отнюдь не в лучшую сторону) само государство. Родоначальники этой концепции Й. Шумпетер, Дж. М. Кларк и А. Каплан, высказываясь за необходимость государственного регулирования конкуренции, косвенно признали несовершенный характер монополистической конкуренции в частности, а конкуренции в условиях монополизма в целом. Но вот о природе современного коррумпированного государства, стоящего на службе у таких монополий, авторы ничего не сказали. Наоборот, они пытались рассматривать государство как некоего нейтрального арбитра. Особое место в концепции «эффективной конкуренции» играла их идея арбитражирования, когда государство берет на себя функции третейского судьи в решении возникающих между участниками конкуренции споров

и конфликтов. Авторам концепции казалось, что достаточно выработать продуманные «правила игры», механизм «антимонопольного регулирования», «корпоративные кодексы» и иные нормы (институции в терминологии Г. Норта), как весь негатив монополистической конкуренции будет «снят». Правительство, по мнению современных исследователей, имеет самые широкие полномочия и возможности для того, чтобы регулировать систему социальных отношений так, чтобы поощрять конкуренцию и, когда это необходимо, поддерживать монополии. В 70-е гг. XX в. появилась очередная версия теории монополистической конкуренции – концепция «работоспособной конкуренции» (М. Брэдли, У. Гарднер и др.), суть которой состояла в том, что конкуренция представлялась как нечто такое, что в любой ситуации «само воспроизводит себя самостоятельно». Этот принцип получил в дальнейшем название принципа креативности, который стал рассматриваться исследователями проблематики конкуренции в качестве мощного стимула для социального развития, в том числе и для социализации личности. Но вопрос о сущности конкуренции так и остался не решенным.

В общем и целом, можно констатировать, что на сегодняшний день сложилось несколько основных теоретико-методологических подходов к интерпретации сущности конкуренции. Среди них можно выделить: 1) англосаксонскую модель конкуренции; 2) евроконтинентальную модель конкуренции; 3) российскую модель конкуренции; 4) восточную модель конкуренции.

Для англосаксонской модели характерно отождествление понятия конкуренция с борьбой ее участников. Эта версия берет свое начало с идей Ч. Дарвина о естественном отборе и борьбе видов за выживание, за свое место в пищевых цепочках. Сама идея борьбы видов была подсказана Ч. Дарвину его другом Т. Мальтусом, который вывел данную идею из своих знаменитых прогрессий. Пытаясь доказать, что народонаселение увеличивается в геометрической прогрессии, а производство жизненных средств – в арифметической, Т. Мальтус, как известно, доказывал тезис о нарастании напряжения в борьбе за выживание применительно к человеческому сообществу. Дарвинская теория эволюции видов основана на той же идее, но только применительно к животному и растительному миру. Следует иметь в виду, что в животном и растительном мире основой развития организмов являются рефлексy, т.е. бессознательные реакции организмов на изменения в окружающей среде. Что же касается человеческого сообщества, то в основе его развития лежат осознанные действия и поступки. Поэтому уподоблять человека инфузории, а человечество – муравейнику

или рыбному косяку было бы наивно. Но именно это и происходит с последователями «борцовской» интерпретации сущности конкуренции, которые переводят законы развития животного мира в сферу человеческой деятельности. Борьба за выживание в животном мире, как известно, не предусматривает справедливости и элементарной гуманности. Ей чужды понятия и нормы этики, нравственности, культуры, права. В борьбе, как известно, все средства хороши. В ней побеждает сильнейший; смерть слабому.

Но, поскольку слабыми оказываются не только отдельные категории граждан (дети, старики, инвалиды и т. д.), но и целые этносы (малочисленные народы; аборигены, отставшие в своем развитии от передовых наций, и т. д.), то «борцовский» подход к пониманию сущности конкуренции заранее оправдывает насилие, эксплуатацию, колонизацию, аннексию и т. д. Вряд ли такой «теоретико-методологический» подход к сущности конкуренции, который до сих пор присутствует в англоязычной экономической литературе, можно считать адекватным.

Несколько более корректной является евроконтинентальная модель сущности конкуренции, в основе которой лежит понятие соперничества. Под соперничеством подразумевается определенным образом структурированная и регулируемая (нормами права и морали) система социального взаимодействия. Иными словами, соперникам не все дозволено. Так, например, для них исключается односторонний (монопольный) контроль за ценой (или, что то же самое, контроль за предложением). И не только это.

Поэтому, для того, чтобы понять истинное отличие понятия соперничество от понятия борьба, нужно изменить сам подход к анализу социальных отношений или, как выразился когда-то Э. Чемберлин, «изменить свое мировоззрение», а «это нечто совсем другое, чем ... пополнять старый набор инструментом несколькими новыми».

Но и в евроконтинентальной модели сущности конкуренции присутствует изъян, связанный с тем, что она основана на организационном фетишизме. Многим сторонникам этой версии кажется, что достаточно разработать «правила игры» для соперников, установить порядки и принять законы, как соперничество станет автоматически совершенным, т. е. адекватным установленным правилам и порядкам. Это – наивное представление, поскольку конкуренты могут прекрасно знать имеющиеся правила, но при этом не соблюдать их. Это же касается и самого государство, от имени которого «правила игры» могут устанавливать как нравственные, так и безнравственные чиновники. Коррупция, политическая рента, рэкет и многие другие проявления безнравственного поведения таких чиновников у всех на слуху. И, по большому счету, уже не важно, что современное

государство – «это не исполнительный комитет буржуазии, скорее это исполнительный комитет технотруктуры». Современные менеджеры, как показывают скандалы, связанные с деятельностью ряда крупных корпораций, могут точно также быть аморальными субъектами, как и государственные чиновники.

Отсюда следует вывод о достаточно умозрительном и поверхностном понимании сущности конкуренции западноевропейскими исследователями, которые не перестают удивляться тому факту, что при наличии всех необходимых правовых или административных условиях конкуренция даже в их странах все еще остается несовершенной.

Следует обратить особое внимание на то обстоятельство, что именно в российской науке сложилась своеобразная и весьма перспективная интерпретация сущности конкуренции как социального явления. В конце XIX в. русский философ П. Б. Струве впервые ввел в научный лексикон понятия «добросовестная конкуренция» и «недобросовестная конкуренция». Отталкиваясь от знаменитой концепции «личной годности», разработанной П. Б. Струве, российские философы и экономисты стали рассматривать конкуренцию как экономизированную форму нравственных (основанных на ценностях совести и справедливости) взаимоотношений между участниками хозяйственного процесса. Для обозначения именно такого понимания сущности конкуренции стало использоваться слово соревнование, под которым подразумевалась совместная деятельность участников хозяйственного процесса по достижению общего наилучшего результата. Вместо психологии индивидуализма и философии персонализма, характерных для англосаксонской интерпретации сущности конкуренции, в российской модели присутствуют идеи объединения труда (соборности, кооперации), социальной справедливости (социальной ответственности, взаимной помощи, сизигии), духовности детерминированности (софийности, сизигийности). Специфика именно российской интерпретации сущности конкуренции как раз и состоит в понимании ключевого значения духовно-нравственной основы в ее структуре и содержании. И не случайным является суждение, согласно которому «тот народ, который честен, тем самым силен не только нравственно, но и экономически».

Можно также выделить и восточную теоретико-методологическую модель сущности конкуренции, основанную на идеях и менталитете восточных социумов-этносов. При всех различиях в религиях, культуре и менталитете восточных народов можно обнаружить общее понимание сущности конкуренции как явления рыночной экономики. И это понимание связано с тем, что конкуренция рассматривается как явление, подчиненное духов-

ной жизни человека. Но, в отличие от российской экономической науки, восточные исследователи выделяют в конкуренции в качестве ее смысла и цели (а именно в таких параметрах только и можно рассуждать о сущности любого явления) формирование способности человека к постоянному самообразованию. Это в чем-то соответствует той интерпретации сущности конкуренции как системы социального взаимодействия по вопросам производства и получения знаний, которую в свое время давал Ф. Хайек.

Интенсивность современной конкуренции в разных сферах человеческой жизнедеятельности неодинакова. В этой связи отметим различные варианты отношений между конкурентами, основанные на критериях 1) совместимости целей, 2) потребности в обмене опытом и 3) наличия общих интересов. Они приведены ниже в таблице 1.

Таблица 1

Варианты отношений между участниками
конкурентных коммуникаций

Модель поведения	КРИТЕРИИ		
	Совместимость целей	Потребность в обмене опытом	Наличие общих интересов
1. Координируемое сотрудничество	+	+	+
2. Некоординируемое сотрудничество	+	+	-
3. Саморегулируемое сотрудничество	+	+	+
4. Независимое поведение	+	-	-
5. Внутригрупповое соперничество	-	+	+
6. Межгрупповое соперничество	-	+	-
7. Индивидуально-групповое соперничество	-	-	+
8. Чистое индивидуальное соперни- чество	-	-	-

Из таблицы видно, что существуют различные виды сотрудничества и соперничества. Их соотношения между собой позволяют выделить различные модальности конкуренции и оценить ее эффективность в общей системе социального взаимодействия. Одновременно, анализ этих модальностей может дать исследователю ценную информацию об уровне социализации личности, характере и степени такой социализации. Выделенные 8 типов поведения, взятые в контексте анализа двусторонних отношений, позволяют предположить, что многообразие конкретных модальностей социального взаимодействия достигает 64 позиций. Но из них только 5 ти-

пов поведения соответствует контексту конкуренции. Если мы рассмотрим именно эти (4–8) типы в контексте анализа двусторонних отношений (когда присутствуют только два конкурента), то многообразие модальностей конкурентного поведения достигает 25 позиций. Если же мы будем рассматривать многосторонние отношения конкуренции, т. е. систему, в которую включаются не два, а несколько участников, то это многообразие будет возрастать соответственно росту числа конкурентов. В «предельном» случае, когда гипотетически конкурентами становятся все члены общества, конкуренция перестает быть благом (ценностью), поскольку при таком способе социального взаимодействия обнаруживается несовместимость целей всех и каждого из участников конкуренции. А это обстоятельство, даже если допустить объективную необходимость обмена опыта (или в трактовке Аристотеля, обмена результатами деятельности) требует отказа от конкуренции и сосредоточения усилий на развитии и совершенствовании отношений сотрудничества. Наиболее поверхностной и «переходной» (от конкуренции к сотрудничеству) формой социального взаимодействия, в которой происходит социализация личности, является система партнерских отношений. В рамках этой системы происходят институциональные изменения, которые позволяют в той или иной степени совместить различные цели разных участников социального взаимодействия и при этом сохранить различие их интересов. Поскольку полного (тотального) совпадения между целями и интересами при партнерских отношениях не происходит, то становится ясно, что такая система может быть лишь временной и не обладает признаками целостности и завершенности.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Назовите основные цели и направления долгосрочной стратегии развития конкурентоспособности российских предприятий.
2. Перечислите основные задачи государственной политики в области повышения конкурентоспособности отечественной экономики и пути их реализации.
3. Объясните главные причины и последствия распространения недобросовестной конкуренции.
4. Охарактеризуйте основные модели конкуренции, из существующих в настоящее время, и их содержание.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева С. Б., Шастико А. Е. Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России // Вопросы экономики. 2003. № 9. С. 18–32.
2. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей: от стратегии – к действию. Москва: Олимп-бизнес, 2004. – 328 с.
3. Киселица Е. П., Шумилова Ю. А. Повышение эффективности деятельности предприятий за счет управления неопределенностью, рисками и надежностью. Тюмень: Изд-во Тюм. гос. ун-та, 2005. – 196 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: Пер. с англ. М.: Альбина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
5. Рубин Ю. Б. Конкуренция: Упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. Москва: Маркет, 2010. – 464 с.
6. Стожко К. П. Основы современной конкуренции. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2001. 108 с.
7. Хмельницкая З. Б., Кучина Е. В. Конкурентоспособность промышленных предприятий // Известия Уральского государственного экономического университета. 2008. № 2(21). С. 22–26.
8. Государственная конкурентная политика и стимулирование конкуренции в Российской Федерации. В 2-х т. Цифровая книга. Москва: Центр И. К.О., 2019.
9. Кондратьева Н. Б. Конкуренция в ЕС: экономика, политика, право. Москва: Русский сувенир, 2009. – 74 с.
10. Князева И. В. Антимонопольная политика государства. Учеб. пособие. Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2010. – 232 с.

Глава 11

СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

.....

Социальной сферой экономики называется сфера национального хозяйства, включающая в себя здравоохранение, образование, науку, культуру, спорт и туризм, социальное страхование и ряд других областей, непосредственно касающихся граждан. Совокупность этих направлений характеризуется различными показателями: финансовыми (сколько бюджетных и внебюджетных средств государство расходует на их финансирование), социальными (уровень потребления и его структура), нормативными (какие нормативы государство закладывает в показатели «прожиточный минимум», «минимальный размер оплаты труда», «минимальный размер пенсии», «потребительская корзина», в индексацию доходов и т. д.).

Социально ориентированная экономическая политика – это, прежде всего, политика государства в сфере потребления. Именно в этой сфере складывается основная масса показателей, которые свидетельствуют об уровне потребления и уровне жизни населения. Среди этих показателей особенно значимыми являются понятия благосостояние, уровень жизни, качество жизни, уровень потребления, прожиточный минимум, средний уровень доходов (зарботной платы, пенсий, пособий стипендий и т. д.).

Социальная политика государства в сфере потребления имеет много аспектов. Она связана с интересами разных категорий населения, как самих товаропроизводителей, так и потребителей, в частности не работающих в сфере производства (детей, студентов, инвалидов и т. д.). Эти интересы отражены в разных экономических теориях, которые вместе взятые можно рассматривать как теоретические основы потребления.

Прежде всего, необходимо помнить о том, что не только интересы разных категорий населения бывают разными, но и сами товары (блага) также бывают различными. Все блага делятся на потребительские блага и дары природы. Воздух, природа, время – это блага, не создаваемые в сфере производства и не имеющие соответствующей цены. Промышленные товары,

услуги – это блага потребительские. Они представляют собой результат человеческого труда и имеют соответствующую цену.

Существуют следующие категории потребительских благ:

- долговременные и недолговременные. Недолговременные – это блага разового потребления (продукты питания). Долговременные блага – это товары длительного пользования (автомобили, жилье, электробытовые приборы и т.д.);
- взаимозаменяемые и взаимоисключающие друг друга. Такие блага иногда называют транзитивными и не транзитивными. Например, масло и маргарин могут взаимно заменить друг друга при приготовлении пищи. А вот молоко и селедка взаимно исключают друг друга, поскольку могут вызвать расстройство желудка. Точно также не сочетаются между собой и многие другие блага, что требует от потребителя соблюдения культуры потребления – ряда важных принципов потребительского поведения;
- взаимно дополняемые и взаимно не дополняемые друг друга. Такие блага называют комплиментарными и не комплиментарными. Например, дорогое ювелирное украшение может носиться как с рабочей одеждой, так и с праздничной одеждой – это пример комплиментарности, т.е. допустимости, сочетаемости. А вот соотношение отдельных цветов в гардеробе может так резко контрастировать между собой, что становится не комплиментарным, не сочетаемым. Возникает представление о безвкусице потребителя или производителя;
- настоящие, прошлые и будущие. Настоящие блага находятся в непосредственном распоряжении хозяйствующего субъекта. Они уже произведены. Будущие блага либо только находятся в стадии производства, либо предполагаются (например, неразведанные залежи полезных ископаемых). Механизмом приобретения будущих благ являются форвардовые и фьючерсные сделки. Прошлые блага – это те, которые сложились и остались в прошлом. Примером прошлого блага может служить авторитет родителей, которым пользуются наследники, антикварные вещи, которые приобретаются на аукционах или передаются по наследству и т.д.

Большинство благ относится к категории прошлых, поскольку они созданы в прошлый период. Наряду с этим существуют и настоящие блага, которые производятся и приобретаются «здесь и сейчас»: например изготовленные по заказу блюда в ресторане или созданные в присутствии заказчика изделия.

Между различными категориями благ существует транзитивность – переход благ из одной категории в другую. Но не все блага обладают свойством транзитивности. Некоторые настоящие блага не могут стать прошлыми или будущими, поскольку создаются на короткое время. Это можно сравнить с песочным замком на линии прибоя, который недолговечен.

- прямые и косвенные блага. Первые блага уже готовы к употреблению. Они непосредственно удовлетворяют потребности людей. Их не нужно преобразовывать, дорабатывать в условиях домашнего хозяйства. Вторые блага требуют доработки, преобразования в условиях домашнего хозяйства. То же сырое мясо или картофель из магазина, не могут сразу удовлетворить наш голод. Их необходимо приготовить (обжарить, сварить и т.д.);
- блага высшего и низшего порядка. В соответствии с известной пирамидой А. Маслоу все потребности людей делятся на уровни. К низшему уровню относятся блага, удовлетворяющие физиологические потребности. К высшему уровню – эстетические и духовные. Соответственно все блага можно было бы разделить по этим уровням как высшие и низшие. Однако все не так просто. Даже наши физиологические потребности мы можем удовлетворить с помощью изысканной или грубой пищи, одежды, обуви и т.д. Высшие потребности также могут удовлетворяться с помощью благ высшего и низшего порядка. Та же потребность в общении как пример потребности высшего уровня, осуществляется порой при помощи абсцессной лексики (матерщины). А вот потребности в питании как пример потребностей низшего уровня могут осуществляться путем употребления деликатесов;
- товары и услуги. Как благо услуга – это процесс, включающий серию (или несколько) неосязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия – поставщика услуг. Этот процесс направлен на решение проблем покупателя услуги. Встречается понятие «чистая услуга». Это экономическое благо в форме деятельности, то есть последовательность действий, цель которых – повышение потребительской полезности объекта услуги, а задача – воздействие на этот объект услуги.

Такая услуга, как известно из теории, не существует до момента предоставления. Чистая услуга неотделима от производителя, потребляется одновременно с производством, не подлежит хранению, ее качество из-

меняется легче, чем качество материально-вещественного товара. Права собственности на объект услуги принадлежат потребителю услуги.

Услуга в отличие от товара – не материальна. Ее нельзя накопить как деньги или запасы, хранить на складе. Именно поэтому услуги, хотя они тоже являются товаром, выделяются в отдельную категорию благ.

Важными теоретическими основаниями потребления выступают различные научные концепции.

1. Теория рациональных ожиданий – была сформулирована в трех статьях американского математика и экономиста Дж. Мута, написанных на рубеже 50–60-х гг. XX в. Ключевой стала написанная в 1959 г. и опубликованная в 1961 г. статья «Рациональные ожидания и теория движения цен». Дж. Мутон родился в 1930 г. в Чикаго, окончил университет Вашингтона в г. Сент-Луисе и университет Карнеги – Меллона.

Дж. Мут поставил вопрос о том, насколько ожидания сами по себе влияют на развитие потребления и на цены. Он высказал мысль о том, что внутренняя логика модели потребительского поведения индивида нарушается, если цели ему задаются не им самим, а извне. При внешнем воздействии модель потребительского поведения становится противоречивой, утрачивается возможность прогнозирования. Суть рациональных ожиданий Дж. Мут связывал с тем, что эти ожидания возникают у самого индивида как его внутренний выбор. Свои исследования он посвятил в большей степени анализу воздействия нерациональных ожиданий на трансформацию моделей потребительского поведения.

Данная теория весьма проблематична, поскольку отнюдь не все ожидания, возникшие как самостоятельный выбор индивида, рациональны в строгом смысле слова, т. е. полезны. Употребление наркотиков или психотропных веществ изначально также можно рассматривать как «рациональные» потребительские ожидания. Но при этом утрачивается первоначальный смысл самого термина «рациональность».

Дальнейшее развитие этой теории было связано с именем Р. Лукаса. Он особое внимание обратил на цикличность в потреблении. Р. Лукас пришел к выводу о том, что характер и объем потребления в текущем моменте времени зависит от уровня производства в прошлом. Иными словами в модели Лукаса функция совокупного предложения задается как функция прошлого уровня производства, объема капитала в прошлом и настоящем, а также изменения цен.

2. Теория игр – разработана Дж. фон Нейманом и О. Моргенштерном, которые в 1944 г. опубликовали книгу «Теория игр и экономическое

поведение». Авторы применили для характеристики полезности математический аппарат теории вероятности, теории множеств и создали модели лотерей. В общем и целом, суть их теории состояла в том, что максимальное удовлетворение при покупке товаров и услуг – это своего рода лотерея, которая может выиграть, а, может, и нет. Например, вы купили бутылку молока, но разбили ее по дороге, поскользнувшись по не зависящим от вас причинам. Или вы купили банку консервов, но что там внутри – обнаружите только, когда придете домой. Такое потребление называется «действовать вслепую».

3. Теория ожидаемой полезности – возникла как побочный продукт развития теории игр. Суть ожидаемой полезности состоит в выборе не из бесконечного многообразия ресурсов, а из строго ограниченного их круга. Сам принцип ограничения выбора позволяет спрогнозировать эффективность того или иного его сценария. При выполнении некоторых простейших аксиом относительно упорядоченности предпочтений, можно доказать, что вариант, выбранный индивидом, должен иметь наибольшее значение ожидаемой полезности. Например, при бюджете индивида в 100 у.е. и потреблении им двух товаров (молока и хлеба, цены на которые равны) можно теоретически представить варианты, когда он питается либо молоком, либо хлебом. Но оптимальный сценарий с ожидаемой оптимальной полезностью будет где-то в середине. Если в структуру потребительского бюджета вводить новые категории продуктов (при условии равенства цен), то сценарий оптимальной полезности вполне поддается прогнозу. Даже если будет нарушен ценовой паритет, такой сценарий вполне может быть обнаружен с помощью математических инструментов. Собственно, на этой основе и определяются прожиточный минимум, потребительская корзина и некоторые другие показатели потребления.
4. Теории человеческого капитала и экономической дискриминации – сформулировал американский экономист Гарри С. Беккер, лауреат Нобелевской премии. В 1964 г. он опубликовал книгу «Человеческий капитал», тем самым введя в научный оборот новое понятие. Раньше использовали понятия «финансовый капитал», «промышленный капитал», «торговый капитал», «банковский капитал» и т.д. Но Г. Беккер попытался доказать, что существует еще одна форма капитала – человеческий капитал – имеющийся у каждого запас знаний, навыков и мотиваций. Инвестициями в человеческий капитал

могут быть образование, накопление полезного опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации.

Помимо разработки теории человеческого капитала, Г. Беккер осуществил и практический расчет экономической грамотности индивида и экономической эффективности его образования. Он, например, определял доход от высшего образования как разность в пожизненных заработках между теми, кто окончил колледж и теми, кто не пошел дальше средней школы. В составе издержек на обучение главными элементами были признаны «потерянные заработки», т. е. заработки, не полученные студентами за годы учебы.

Г. Беккер предложил различать общие и специальные инвестиции в человеческий капитал. В статье «Теория распределения времени» (1965) Г. Беккер изложил основы собственной теории потребления. Он отверг жесткое противопоставление работы на рынке и досуга. Нерабочее время нельзя считать полностью свободным, поскольку значительная его часть посвящена особому виду деятельности – домашнему хозяйствованию. Необходимо поэтому различать товары, приобретаемые на рынке, и товары, являющиеся конечным продуктом деятельности в домашнем секторе и фактически – источником полезности. В конечном счете, потребителей интересует не «мясо», а, например, «бифштекс» или «рагу». Не «пылесос», а «чистая комната»; не «обучение хорошим манерам», а «воспитанный ребенок». Ключевым компонентом производства «конечного продукта» в домашнем хозяйстве являются затраты времени. Потому что если на общественном производстве оно оплачивается, то в домашнем секторе оно отнимается у досуга (отдыха), а значит, сокращает время воспроизводства самого человека.

Характер потребления связан также с тем, что в условиях современной рыночной экономики сложилась своеобразная экономическая дискриминация. Предприниматели, работники и потребители нередко проявляют озабоченность не только количеством или качеством товаров и услуг, достигающих их на рынке, но и личностными характеристиками тех, от кого или совместно с кем они их получают. Дискриминация, по мнению Г. Беккера, порождается специфическими потребительскими предпочтениями лиц, не желающих вступать в контакты с лицами данной расы, национальности, религии и т. д. Примером такой дискриминации может служить отношение к трудовым мигрантам или умственно отсталым ученикам. Фактически общение с представителями таких групп служит источником отрицательной полезности. Поэтому отдельные потребители готовы частично жертвовать удовлетворением собственным потребностей только для того, чтобы избежать таких контактов.

5. Теория предложения – одна из концепций современного американского консерватизма. Суть ее в том, что повышение налогов ведет к объективному сокращению спроса и потребления. Практика повышения налогов контрпродуктивна также и для накопления капитала, решения проблем инвестиций. Высокие налоги – одна из причин инфляции и обесценивания доходов населения. Впервые концепция предложения была сформулирована в 1977–1978 годах профессором из штата Юж. Каролины А. Лаффером, автором известной кривой Лаффера. Он доказал, что при непомерном росте налоговых ставок собираемость налогов в бюджет начинает снижаться, а постепенно и вообще прекращается. Поэтому низкие налоговые ставки необходимо поддерживать как можно дольше. Это создает благоприятный инвестиционный климат в стране. Сторонником концепции был президент Р. Рейган, который за два срока своего пребывания в Белом доме не повышал налоги и тем самым добился роста потребления на внутреннем рынке США (этот курс получил название рейганомика). В отличие от американской экономики, российская модель ориентирована на экспорт ресурсов и не создает необходимых условий (предложения) на внутреннем рынке. Постоянно увеличивая экспортные пошлины на лес, нефть, газ, уголь, металлы, российское правительство десятилетия проводит политику искусственного ограничения их предложения на внутреннем рынке. Это сдерживает развитие реального сектора экономики и провоцирует постоянный рост цен.
6. Теория жизненного цикла продукта – впервые данная теория была изложена в систематическом виде в статье американского ученого Р. Верона «Международные инвестиции и международная торговля в свете цикла жизни продукта» (1966). В ней автор попытался ответить на вопрос о том, почему одни отрасли американской экономики выдвигаются на передний план, а другие – сходят со сцены. Каковы закономерности динамики экспортной структуры? Р. Верон предложил рассматривать эту проблему сквозь призму движения самого продукта той или иной отрасли. Он выделил сначала две, а затем уже и три фазы коммерческого производства в соответствии с изменением значимости критериев наукоемкости и трудоемкости производства продуктов.

На первой фазе – внедрение нового продукта в производство – успех зависит от научно-технической базы. Основным фактором производства нового продукта выступает высококвалифицированный труд. На второй

фазе жизненного цикла продукта особую роль играет производственная мощность предприятия. Ключевые «игроки» здесь – капитал и управленческий труд. Для третьей фазы – зрелости производства – на передний план выдвигается неквалифицированный труд, обеспечивающий массовое производство. Значение труда ученых, инженеров и менеджеров резко падает.

Очевидно, что критерием выделения отдельных фаз в движении товара Р. Верон выбрал потребление труда и капитала.

Сегодня теория жизненного цикла товара интерпретируется несколько по-другому. Ее суть заключается в том, что товары, производимые на рынке, проживают свою собственную жизнь, которую условно можно разделить на определенные фазы. Время от момента выставления товара для продажи на рынке и до момента его потребления по назначению называется жизненным циклом товара. Характер и динамика потребления в полной мере отражают структуру жизненного цикла товара. В первой фазе, когда товар только начинает поступать в сферу продаж, он является дефицитным, модным, престижным. Соответственно, он пользуется большим спросом и динамика его потребления высокая, его раскупают быстро. На второй фазе жизненного цикла товара, когда начинается его серийное производство, товар утрачивает ореол новизны и становится обычным продуктом, который начинают приобретать уже не из-за каких-то психологических соображений (мода, престиж, социальный статус), а по мере необходимости и для удовлетворения базовых потребностей. В условиях третьей фазы жизненного цикла, когда осуществляется массовое производство товара, часто возникает эффект затоваривания, кризис сбыта. Торговые организации вынуждены списывать излишний товар, неся при этом определенные убытки. Наконец, четвертая фаза связана со снятием товара с производства и реализацией его остатков в сфере торговли. Здесь может быть двойственное отношение потребителя к товару. Если цены остаются на прежнем уровне, оставшийся товар вряд ли найдет своего покупателя. Но если цены на остатки снижаются, то начинаются распродажи товара по сниженным ценам (например, при ликвидации магазина или коллекций прежнего сезона). Либо цены на аналогичный товар повышаются (например, на алкоголь или сигареты), что вызывает рост потребительского спроса на оставшийся товар, реализуемый по старым ценам.

Проявлениями теории на практике можно назвать парадокс Василия Леонтьева и правило Э. Хекшера – Б. Олина. Суть правила скандинавских экономистов Элли Хекшера и Бертиля Олина состоит в том, что главным фактором жизненного цикла товара является его трудоемкость (потребление труда). Предприятия и страны экспортируют товары, характеризую-

щиеся высокой трудоемкостью там и тогда, где и когда она низкая, и импортируют товары с более высокой капиталоемкостью и наукоемкостью. Что же касается парадокса, получившего имя В. Леонтьева, то она состоит в том, что Соединенные Штаты Америки вывозят на мировые рынки продукцию с высокой трудоемкостью чего они, казалось бы, не могли делать. Объяснение этого парадокса просто: на мировом рынке есть страны с разной трудоемкостью продукции. Те из них, где труд дешевый, составляют конкуренцию США. А те из них, где труд дорогой, наоборот, потребляют продукцию США как менее трудоемкую.

7. Кейнсианская теория накопления и борьбы с безработицей. Ее автором является известный английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1884–1946). В 1936 г. он опубликовал книгу «Общая теория занятости, процента и денег», в которой сделал вывод о том, что государство обязано регулировать процессы потребления. Все потребление он разделил на производительное и непроизводительное. Под производительным потреблением понимается такое, которое приносит доход, пользу. Под непроизводительным потреблением понимается такое, которое дохода или пользы не приносит. Например, хранение денег в банке приносит вкладчику процент, а их хранение дома не дает никакого дохода.

В основе потребления Дж. М. Кейнс выделил три так называемых психологических закона потребления. Первый закон – склонность людей к сбережениям – он объяснил тем обстоятельством, что рост потребления всегда отстает от роста доходов, а вот желание потребления всегда опережает рост доходов. Второй закон – склонность к инвестированию – Дж. М. Кейнс объяснял тем, что для удовлетворения желания потреблять люди ищут новые источники доходов, к числу которых относится и практика инвестирования. Третий закон – предпочтение ликвидности – связан с рисками в самой экономике и стремлением людей держать свои доходы в денежной форме.

Для устойчивого макроэкономического равновесия в экономике страны Дж. М. Кейнс предлагал свое кейнсианское равенство: все сбережения населения и предприятия должны вкладываться в экономику, т. е. становиться инвестициями. Чем больше средств оказывается не капитализированным, тем меньше, в конечном счете, будет спрос и потребление.

Стихийная игра рыночных сил, на которую делали ставку неоклассики, не может обеспечить устойчивого развития экономики. Государство обязано содействовать преодолению склонности людей к сбережению и наоборот стимулировать их склонность к инвестированию. Для этого необходимо регулировать норму процента по инвестициям и кредитам.

Дешевые деньги, взятые под низкий процент и вложенные в бизнес, – это стимул экономического развития. При этом, политика в области заработной платы должны быть также нацеленной на повышение инвестиционной активности. А это означало, что ограничение заработной платы.

Главный вывод Дж. М. Кейнса гласил, что государство должно бороться с безработицей для того, чтобы обеспечить рост совокупного спроса и совокупного потребления благ. Именно это потребление является двигателем экономики, способствует ее росту. Поэтому даже если приходится идти на то, чтобы возник государственный долг, государство должно допускать такую ситуацию, поскольку рост доходов, спроса и потребления со временем не только компенсируют дефицит бюджета, но и наполнят его за счет новых налогов.

8. Теории антиинфляционного регулирования. Существуют разные теории инфляции. Все они могут быть сгруппированы в три группы: неоклассические, кейнсианские и социальные теории. Неоклассические теории инфляции объясняют инфляцию избытком денег по отношению к выпуску продукта и нарушением механизма денежного обращения. Представители монетаризма (М. Фридмен, А. Мельтцер, Ф. Кейган) считают, что главное звено проблемы – это потребление денег. С помощью денежно-кредитной политики они считают возможным ограничение, и даже преодоление инфляции. Для этого необходима жесткая денежная эмиссия, таргетирование денежных агрегатов и соблюдение известного «денежного «правила» М. Фридмена об увязывании темпов эмиссии с динамикой ВВП.

Кейнсианские теории инфляции, в отличие от монетаристских концепций, базируются на движении совокупного спроса и динамике общего пользования производственных ресурсов. Последователи Дж. М. Кейнса сформулировали свою теорию инфляции, суть которой можно выразить через два постулата: во-первых, необходимо стимулировать совокупный спрос и потребление; во-вторых, необходимо увеличивать занятость населения, но при этом жестко регулировать заработную плату.

Суть этих идей очевидна. С увеличением занятости растет НД и, следовательно, увеличивается потребление. Но потребление растет медленнее, чем доходы. Рост занятости определяется склонностью к потреблению, которая растет. Поэтому необходимо повышать предельную эффективность инвестиций и снижать при этом норму процента по кредитам.

Что же касается заработной платы, то ее необходимо ограничивать. По мнению кейнсианцев, избыток спроса создается в значительной мере в силу якобы неумеренных притязаний рабочих повысить заработную плату. Именно эти требования будто бы являются главной причиной инфляции.

Однако необходимо иметь в виду, что существуют два вида инфляции: инфляция спроса и инфляция издержек. Инфляция спроса выводится из увеличения совокупного спроса по отношению к имеющимся товарам и услугам. Инфляцию спроса часто связывают с ростом расходов государственного сектора на здравоохранение, образование, науку, культуру и другими социальными расходами, которые предлагается жестко ограничивать. При этом и кейнсианцы, и неоклассики «забывают», что огромные государственные расходы осуществляются не по социальным направлениям: на поддержку банковской системы, на управленческие расходы, на милитаризацию экономики и т. д. Но их почему-то не предлагается снижать. Тезис о том, что цены товаров будто бы определяются или регулируются заработной платой, является давно устаревшим и ошибочным в теоретическом отношении.

Наконец, социальные теории и инфляции объясняют ее антисоциальными действиями самого государства. Тезис о том, что повышение совокупного спроса неизбежно ведет к росту цен и социальных расходов государства по их индексированию представители этих теорий отвергают. Они считают, что спрос рождает предложение. Этот тезис Ж. Б. Сэя, отрицавшего возможность кризисов перепроизводства или недопроизводства, его современные последователи интерпретируют в том смысле, что рост совокупного спроса и потребления ведет к еще большему росту производства и опережающей динамике предложения. Тем самым, инфляция спроса оказывает мультиплицирующее воздействие на производства, обеспечивая его прирост. Собственно, здесь используется в качестве аргументации известный мультипликатор Дж. М. Кейнса, который представляет собой отношение прироста доходов к приросту инвестиций

$$K = \Delta Y_w / \Delta I_w,$$

где K – мультипликатор, Δ – прирост, w – совокупный объем, Y – доходы, I – инвестиции.

Справедливости ради, необходимо заметить, что понятие мультипликатора впервые ввел в научный оборот Р. Кан (1931). Который как раз и вел речь об эффекте мультипликатора в сфере занятости. Если иметь в виду именно эффект мультипликатора – то, насколько прирост инвестиций увеличивает эффективный спрос – то становится понятным, что инвестиции в занятость обеспечивают куда больший рост производительности труда, чем инвестиции в управленческие бюрократические расходы. Поэтому, как говорится, «нечего на зеркало пенять, коли рожа кривая», нечего обвинять рабочих в каких-то «необоснованных» притязаниях, если сами чиновники погрязли в коррупции, и демонстрируют необоснованность своих высоких зарплат и «золотых парашютов».

Вывод представителей социальных теорий инфляции один: нужно снижать налоги и сокращать управленческие доходы, особенно административную ренту. Высокие налоги вызывают замедление производства товаров, что вызывает инфляцию, и являются следствием неграмотной государственной экономической политики, осуществляемой некомпетентными чиновниками.

9. Теория общественного выбора – суть ее состоит в том, что потребитель считает наиболее оптимальным и выбирает такое общественное устройство, при котором его потребности удовлетворяются в максимальной степени. Этому требованию, как считают экономисты, соответствует в наибольшей степени демократический режим и рыночная экономика. Именно в условиях демократии наиболее рационально решаются вопросы производства общественных благ, формирования цен и компенсации возможного ущерба (вреда) при потреблении. В случае, если предпочтения потребителей или интересы потребителей и производителей существенно различаются, предлагается использовать механизм голосования, результаты которого являются обязательными для всех. Этот тезис впервые сформулировал еще в конце XIX в. шведский экономист К. Виксель (Стокгольмская школа экономики).

Позднее его ученик Э. Линдаль в книге «Справедливость налогообложения» выдвинул тезис о том, что доля индивидов в финансировании общественных благ должна соответствовать в точности предельной полезности общественного блага (модель добровольного обмена). Дальнейшее развитие эта теория получила в работе Э. Даунсона (США) «Экономическая теория демократии» и в книгах У. Нисканена (Финляндия), посвященных исследованию «экономики бюрократии». В частности, У. Нисканеном была сформулирована теория административной ренты, которую получают органы демократической власти, обслуживающие общественный выбор. Последним вариантом данной теории стала концепция «конституционного выбора» Дж. Бьюкенена (США), изложенная им в книге «Границы свободы. Между анархией и Левиафаном».

Однако теория общественного выбора также имеет ряд серьезных возражений и недостатков. Это относится, прежде всего, к тому, что часто демократический режим устанавливается не волеизъявлением населения, а насильственно навязывается ему по образу и подобию демократической системы США. А она уже давно перестала быть демократической де-факто. И тем более она перестала быть эффективной. Национальный долг США составляет сегодня около 16 трлн долл., что бесспорно доказывает не-

эффективность общественной системы и отсутствие демократического выбора. При экспорте же этой модели в другие страны проявляется негативный эффект, связанный с тем, что такой экспорт демократии не учитывает реальные социально-экономические и культурно-исторические условия этих стран.

Кроме того, сторонники теории общественного выбора игнорируют цену вопроса – стоимость тех самых демократических институтов, которые, по их мнению, обеспечивают оптимальное потребление. В действительности, цена этих институтов, их содержание обходится обществу часто гораздо дороже, чем при тоталитарном режиме. Примеры коррупции в современном российском политическом мире – яркое тому доказательство. Известен и такой тезис: демократия дает чувство свободы, не утоляет голода.

10. Поведенческие экономические теории – они разрабатывались в США, где в середине XX в. возникла так называемая Мичиганская школа экономистов. Основателем этой школы считается Дж. Катон, который в 1975 г. опубликовал книгу «Общественный выбор». Он делит все потребительские расходы и сбережения на обязательные (контрактные) и необязательные (дискреционные). Главный теоретический интерес представляют дискреционные покупки (к ним относятся покупки товаров длительного пользования) и сбережения. Решения по их поводу принимаются относительно редко. На эти решения влияют не только объективные факторы (доходы, процент по потребительским кредитам), но и совокупность психологических факторов. Их Дж. Катон назвал «промежуточными психологическими переменными» в том смысле, что именно через эти психологические факторы объективные экономические факторы воздействуют на потребление и сбережение. К этим переменным психологическим факторам он отнес мнения, ожидания, настроения, притязания. В прежней макроэкономической теории эти факторы не учитывались, и потребительские расходы рассматривались исключительно как функция доходов и других «объективных» факторов.

При всей привлекательности данной теории обнаруживается ее сложность, связанная с необходимостью осуществления постоянного мониторинга за потребительскими настроениями, за психологическими особенностями клиентов. Это порождает дополнительные расходы и способствует росту цен товаров и услуг, что не оправдывается никакими психологическими особенностями клиентов.

11. Теория «нового социализма» – ее разработчиком является выдающийся американский экономист Дж. К. Гелбрэйт. Он написал ряд интересных книг: «Индустриальное общество», «Постиндустриальное общество», «Экономические теории и цели общества» и т.д. В них автор сформулировал идею технологического детерминизма, смысл которой состоит в том, что все проблемы в экономике связаны с научно-техническим прогрессом. Чем выше динамика НТП – тем больше товаров и услуг выпускается на рынке, тем выше предложение, ниже цены, выше уровень потребления. Однако, следует иметь в виду так называемую рыночную систему, т.е. ту часть общества, которая связана с производством и распределением товаров. Во второй главе своей книги «Экономические теории и цели общества» он как раз и описывает эту систему, которая включает в свою структуру индивидуальных производителей, мелкие фирмы, корпорации и т.д. Эта система отличается социально-экономической неоднородностью и высоким уровнем противоречий между ее участниками. Выход из такой ситуации Дж. К. Гелбрэйт обнаружил в «революции управляющих» – приходе к власти в корпорациях профессионалов – менеджеров. Тем самым, по его мнению, прежние хозяева оказались отстраненными от реальных рычагов управления, которые оказались в руках истеблишмента – «белых воротничков».

Ученый вводит понятие «планирующая система», разрабатывает концепцию индикативного планирования, полагая, что именно планирование способно предотвратить кризисы перепроизводства и обеспечить оптимальный уровень потребления благ.

Но предположения о том, что новые профессиональные менеджеры наладят процессы потребления и управления, оказались преждевременными. Современный глобальный экономический кризис (2008) доказал, что этого не произошло. Отделение капитала как функции (управления) от капитала как собственности не стало спасением. Поэтому Дж. К. Гелбрэйт пришел к выводу о том, что необходима национализация крупных корпораций, которые не способны оптимизировать процессы производства и сбыта товаров. А это и есть одно из требований социализма: отнять и перераспределить. Дж. К. Гелбрэйт выступает за создание так называемой смешанной экономики, которую он называет «прагматическим социализмом». В пятой главе названной книги он излагает собственную версию – общую теорию реформ и употребляет термин «социалистический императив», под которым подразумевает активное государственное вмешательство в социально-экономические процессы.

Неоправданные надежды на роль техноструктуры в решении социально-экономических проблем подтверждаются и сегодня.

12. Теория потребительского выбора – это одна из теорий, которую можно отнести к разряду поведенческих. Часто ее называют теорией потребительского поведения. Суть ее состоит в том, что в условиях ограниченности финансовых и материальных ресурсов потребитель ведет себя на рынке строго рационально, как гедонист, максимизирует выгоды и минимизирует убытки.

В действительности, данная теория крайне спорная. Дело в том, что данная теория основывается на спорных предположениях:

- множественности потребления, т.е. из тезиса о том, что каждый потенциальный потребитель желает потреблять как можно больше разнообразных товаров и услуг. В действительности же у потребителей имеются свои предпочтения, что ведет к феномену консервативного потребления;
- не насыщенности (ненасытности) потребителя. Это также спорный момент, поскольку далеко не все ходят в магазины «голодными». Существует даже своеобразное правило ходить в магазины уже сытым, чтобы не поддаваться чувству голода и не покупать лишнего;
- транзитивности потребления – т.е. из тезиса о согласованности вкусов потребителей и продавца. Но продавцы часто предлагают потребителю отнюдь не транзитивные (не согласованные по качеству и количеству) товары и услуги. Так, продукты, содержащие ГМО, или товарные интервенции, обесценивающие ранее приобретенный товар – типичное явление на рынке;
- наличие на рынке товаров – заменителей (субститутов), что также расширяет потребительский выбор. Однако, на рынке довольно часты и хронически продолжительны ситуации узкого ассортимента, отсутствия товаров-заменителей. Например, нет альтернативы инсулину для лечения диабета или отдельных антибиотиков для лечения вирусных заболеваний.

Таким образом, объяснение характера, структуры и динамики потребления через тезисы теории потребительского выбора весьма условно и приблизительно.

Среди авторов и разработчиков данной теории можно назвать имена таких экономистов, как Дж. Р. Хикс, Г. Хотеллинг, Х. Лейбенштайн, К. Ланкастер, Т. Скитовски.

Джон Ричард Хикс (1904–1989) – английский экономист, профессор Манчестерского (1938–1946) и Оксфордского (1952–1965) университетов. Ла-

уреат Нобелевской премии по экономике (1972). Сторонник ординалистской теории. Написал ряд интересных работ, среди которых особое место занимает книга «Стоимость и капитал» (1939). Но одной из первых работ молодого ученого стала книга «Теория заработной платы» (1932). В ней автор особое место уделит анализу проблемы заработной платы. В качестве основного источника доходов для основной массы населения заработная плата определяет потребление большинства работников.

Но вопрос состоит в том, чем определяется сама заработная плата (ее размер) в рыночной экономике? Автор связывает заработную плату с конкуренцией на рынке труда. Именно нарушение конкуренции стало, по мнению Дж. Р. Хикса, важнейшим условием ограничения заработной платы. И связано это было с тем, что в начале XX века в передовых странах мира получили свое развитие крупные корпорации – монополии. Ценообразование на рабочую силу в условиях монополизма – это совсем не то же самое, что ценообразование на рабочую силу в условиях конкуренции и рынка. Таким образом, ученый справедливо связал динамику потребления, спроса и заработной платы с формами организации производства и реализации товаров. Но при этом он совершенно не справедливо отнес к категории монополий и профсоюзы, которые будто бы являются единственным фактором, нарушающим свободное взаимодействие рыночных сил. Это обстоятельство свидетельствует о непонимании исследователем значения промышленной и коммерческой монополии в развитии производства и потребления. В 1943 году вышла известная его статья «Четыре излишка потребителя». В статье автор развивает свою идею приращения излишка потребления, которую он сформулировал в книге «Стоимость и капитал». Дж. Р. Хикс скорректировал старую теорию потребительского излишка, связанную с тем, что конкретный потребитель получает от потребления дополнительный выигрыш, если он «находится в нужном месте и в нужное время». По мнению английского экономиста, такой излишек носит не абсолютный характер, а относительный характер. Можно быть в нужном месте и в нужное время и просто «прошляпить» собственную выгоду. Поэтому автор рассматривает излишек потребителя в движении от одной определенной ситуации – к другой.

Другим представителем теории потребительского поведения считается американский экономист Гарольд Хотеллинг (1895–1973). Профессор Колумбийского университета в США (1931–1946), он опубликовал ряд работ по проблемам потребления. В этих работах автор отстаивает тезис, согласно которому «оптимум общественного благосостояния соответствует продаже всех благ по предельным затратам». С этого тезиса начинается

и его известная статья «Общее благосостояние в связи с проблемами налогообложения и установления железнодорожных тарифов и тарифов на коммунальные услуги». Если не вдаваться в конкретные расчеты экономиста, то суть тезиса проста. Предельные (максимально низкие) налоги, цены и тарифы стимулируют потребление. Производители и продавцы при этом остаются в выигрыше, так как рост объемов сбыта товаров по низким ценам оказывается для них более выгодным, чем производство и сбыт небольших количеств товаров по высоким ценам и тарифам.

Важный вклад в теорию потребительского поведения внес американский экономист Харви Лейбенштайн. Он родился в России (1922). Но эмигрировал с семьей в Канаду (1925), а затем в США (1922–1997). После авткатастрофы (1987) он отошел от активной научной работы. Тем не менее, он известен как создатель нового направления в экономической науке «микро-микро-теории». Он доказывал, что конечным субъектом принятия решений о потреблении является не производитель или посредник (рекламирующий свой товар), и даже не «домохозяйства», как принято было в традиционной неоклассической теории). А сам человек (потребитель). Исследования мотивации потребления на разных рынках, проведенные разными национальными школами экономистов, свидетельствуют о том, что больше половины транзакций на розничном и мелкооптовом рынке и почти половина их на оптовых рынках осуществляются спонтанно, под влиянием эмоций или иных личностных характеристик. В науке же широко известна «точка Лейбенштайна» – точка, в которой происходит прекращение спроса.

Еще одним разработчиком теории потребительского поведения (выбора) считается австралийский экономист Келвин Джон Ланкастер. Он родился в 1924 г. в Сиднее (Австралия). Затем переехал в Великобританию, где получил образование и стал профессором Лондонской школы экономики. С 1962 года он живет в США. Он известен своими работами по теории спроса и потребления. Одной из наиболее известных его работ является статья «Перемены и новаторство в технологии потребления» (1966). В ней автор доказывает, что непосредственными объектами наших предпочтений в потреблении выступают не сами товары или услуги, а только те значения, которые мы придаем им. Наделяя определенными значениями конкретные блага, мы исходим из наших желаний, которые стремимся удовлетворить посредством этих благ. Цены, оплачиваемые потребителем, ученый называл вкладами (инвестициями) в потребление. Для удовлетворения наших желаний необходимы не просто качественные товары и услуги, но и эффективные технологии потребления.

Ряд видов потребительской деятельности как раз и образует технологию потребления. Потребительские технологии бывают простыми и сложными. Глубокая переработка продуктов (например, охлаждение, заморозка) – это производственная технология, не имеющая ничего общего с технологией потребления. А вот процесс приема пищи или процедура одевания, способ использования средств косметики или дизайн обстановки жилья – это как раз технологии потребления, от которых зависит и полезный эффект. К. Ланкастер предлагает различать потребительские характеристики самих благ (товаров) и характеристики самого процесса потребления товаров. Потребитель выбирает подходящие для него наборы характеристик из доступного множества. Он разработал теоретическую модель, в которой соотнес оба типа характеристик и показал, как модно оптимизировать свое потребительское поведение.

Наконец, важный вклад в теорию потребительского поведения внес венгерский экономист Тибор С্কитовски. Он родился в 1910 году в Будапеште. В 1939 году эмигрировал в США. Работал профессором в престижных университетах – Гарвардском и Йельском. Одной из наиболее известных работ ученого стала статья под названием «Суверенитет и рациональность потребителя», изданная в 1971 году в Лондоне. Пафос этой статьи прост: лишь потребитель может сам в полной мере оценить свое благополучие. Любая попытка предписания чего-либо или установление стандартов в этом смысле представляет собой вмешательство в сугубо личные дела индивидуума. С этих позиций автор доказывает, что суверенитет потребителя – главное условие социально ориентированной и экономически эффективной системы производства и сбыта.

Вместе с тем, как пишет автор, было бы опасным принимать как истину тезис о том, что все, что бы ни сделал потребитель, наилучшим образом удовлетворяет его. Тезис о том, что «потребитель всегда прав», по мнению Т. С্কитовски, – это метафора. Дело в том, что существует достаточно много причин того, что поведение потребителя на рынке не отличается рациональностью. Это и слабая информированность потребителя, и манипуляции его сознанием, и монополизм и т. д. Одной из причин может служить и конфликт между инстинктом и удовольствием. А также весьма проблематичные ситуации, когда, например, необходимо сделать выбор между удовольствием и комфортом.

13. Институциональные экономические теории, к числу которых относятся три основные концепции:
 - 1) концепция транзакционных затрат;
 - 2) концепция экономической дискриминации;

3) концепция прав собственности.

Данные концепции были разработаны американскими экономистами Р. Коузом (Нобелевский лауреат 1991 г.) и Д. Нортом (Нобелевский лауреат 1993 г.).

Р. Коуз в 1937 г. опубликовал свою знаменитую статью «Природа фирмы», в которой сформулировал теорию трансакционных затрат. Трансакция – это рыночная сделка. Внимание к затратам на ее непосредственную подготовку и осуществление показало, что значительная доля цены на товары и услуги связана не с их качеством, а с условиями их реализации. И, прежде всего, с правом собственности и переходом этого права от одних участников рынка – к другим. Прежняя неоклассическая экономическая теория потребления «знала» только два ограничения или допущения: ограничения, порожденные редкостью ресурсов и технологические ограничения, обусловленные конкретным уровнем знаний, развития техники и технологии. При этом не учитывалось влияние на потребление институциональной среды, издержки по ее обслуживанию. Р. Коуз и Д. Норт ввели новый класс ограничений, обусловленный институциональной структурой общества. Среди важнейших трансакционных издержек, влияющих на потребление (его объем, динамику, структуру и результаты) Р. Коуз назвал следующие:

- 1) издержки поиска информации – затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, об интересующих товарах и услугах, об имеющихся поставщиках и потребителях;
- 2) издержки ведения переговоров;
- 3) издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг – затраты на промеры, измерительную технику, потери от остающихся ошибок и неточностей;
- 4) издержки по спецификации и защите прав собственности – расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, а также затраты времени и средств на восстановление утраченных прав собственности (реституция);
- 5) издержки оппортунистического поведения.

В 1986 г. Д. Норт впервые измерил общую долю трансакционных издержек (затрат) в структуре ВВП США. Их доля оказалась равна 41% в отношении услуг частных организаций, и 54,9% в отношении услуг государственных структур.

Дальнейшее развитие этой теории связано с исследованиями американских экономистов А. Алчиана и Г. Демсеца. Именно они ввели в научный оборот понятие «система прав собственности», под которой пред-

ложили понимать совокупность норм, регулирующих доступ к редким ресурсам.

Прежняя экономическая теория рассматривала систему прав собственности как триаду «владение – распоряжение – пользование». А. Алчиан разработал теорию «пучка прав собственности», в который сегодня включают до пятнадцати разных прав. Среди них основными правами собственности считаются:

- 1) право на исключение из доступа к ресурсу других агентов;
- 2) право на пользование ресурсом;
- 3) право на передачу прав на ресурс другим лицам;
- 4) право на получение дохода от ресурса.

Естественно, что потребление зависит от полноты прав собственности. Одно дело – покупать, например, «фри-холд» (право ограниченного пользования ресурсом, например, недвижимостью), и совсем другое – приобрести недвижимость в полную собственность.

14. Экономическая теория семьи. В последние полвека стали появляться работы экономистов, посвященные анализу семьи. Вопросы ее роли в экономике, разделения труда в самой семье, анализ «брачного» рынка, проблемы рождаемости, усыновления стали все больше связываться с экономическими аспектами. «Цена вопроса» оказалась весьма высока.

Начало экономическим исследованиям семьи положил Г. Беккер своей книгой «Трактат о семье» (1981). В книге не осталось, пожалуй, ни одного из аспектов жизни семьи, не истолкованного в свете «экономического подхода». Это и разделение труда между полами, и действие механизмов брачного рынка, и выбор между количеством детей и их «качеством», и динамика разводов, и заключение брачных контрактов, и трансформация семейных ценностей.

Известно, например, что характер семьи и ее структура оказывают влияние на потребление. Чем больше в семье детей – тем больше нужно детских товаров. Чем выше уровень образования в семье – тем больше книг, и т. д. Но важным аспектом, оказывающим влияние на потребление, является внутрисемейная специализация. Она оказывает влияние на производственное потребление. Такая специализация осуществляется между полами и по возрастным признакам. Но она есть результат рационального выбора.

Что касается брачного рынка и заключения брака, то брак характеризуется Г. Беккером как создание партнерской фирмы: люди вступают в брак с целью улучшить свое существование. Важнейшим признаком такого качества жизни как раз и является совместное (семейное) потребление (коллективные поездки на уик-энд, походы в театры, музеи и кино, и т. д.).

Институт брака существенно меняет характер, структуру и динамику потребления. Например, семейные люди приобретают комплиментарные блага, т. е. такие товары и услуги, которые либо могут быть предметом общего потребления, либо получают одобрение другого супруга.

Таким образом, расторжение происходит тогда, когда польза от его сохранения оказывается ниже ожидаемых выгод, связанных с его расторжением. При заключении брака все обстоит с точностью наоборот: брак заключается тогда, когда польза от него выше, чем выгоды безбрачной жизни.

Социальное государство – это такое государство, которое стимулирует сферу потребления в целях повышения уровня потребления граждан и преодоления имущественного и, в целом, социально-экономического неравенства. При этом сфера потребления подчиняется своим собственным законам развития и характеризуется различными социальными и экономическими эффектами (показателями). Перечислим основные из них:

- закон В. Ойкена – гласит, что сокращение занятости (или, что одно и то же – рост безработицы) на 1% ведет к сокращению совокупного спроса на товары и услуги на 3–5% (второе название закона – закон пяти процентов); Закон имеет инвариантный характер, поскольку величина процента изменения спроса зависит не только от процента изменения занятости (безработицы), но и от среднего индекса семейности (числа членов семьи, которое живет на заработную плату). Этот закон не относится к категориям населения, живущим на ренту, другие нетрудовые доходы;
- закон убывающей полезности – по мере удовлетворения спроса (его насыщения) ценность (полезность) каждой дополнительной единицы товара (продукта) неуклонно снижается. И в последнем, крайнем случае она становится равной нулю. Открыл его немецкий экономист Г. Госсен (1810–1858). Он же сформулировал и второй закон полезности, который гласил: «Максимальное удовлетворение потребностей при ограниченном количестве доступных благ достигается тогда, когда потребление каждого блага останавливается на точке, где интенсивность удовлетворения от всех благ выравнивается, становится одинаковой для всех благ. Эта точка означает уровень оптимальной полезности.

Последующие интерпретации закона дали представители Австрийской экономической школы. Ее лидер Е. Бем-Баверк в своей книге «Основы теории ценности хозяйственных благ» (1886) свел полезность (ценность) благ исключительно к субъективным представлениям (ощущениям) потребителей. Он заявил, что «цена от начала и до конца есть субъективное

выражение полезности». Т.о., ориентация потребителя на предельную (наименьшую) полезность последней единицы товара (блага) оказывается той границей, за которой потребление прекращается, так как становится бесполезным.

Слабые стороны закона:

1) существует довольно широкое потребление бесполезных товаров и услуг, которое является исключением из правила;

2) потребитель должен быть полностью осведомлен об условиях и количестве реализуемых товаров, чего нет на практике;

3) потребитель должен четко понимать, сколько и каких товаров (благ) ему необходимо, что также весьма редкое явление (спонтанное потребление);

4) закон имеет относительный характер, поскольку предельный случай, когда остается один последний товар в структуре потребления, связан с феноменом высокой его полезности (и как следствие – высокой цены): например, последняя сигарета в пачке, последний билет на концерт и проч.;

5) помимо субъективной полезности существует, конечно же, объективная полезность, которую нельзя игнорировать.

В XX в. П. Самуэльсон (США) ввел термин «предельная полезность» и переформулировал закон убывающей полезности так: «По мере того, как вы потребляете все новые и новые порции одного и того же товара, растет общая полезность, получаемая вами. Для обозначения добавочной полезности введем термин «предельной» полезности блага».

С тех пор все экономисты разделились на два враждующих лагеря в вопросе о предельной полезности: кардиналистов и ординалистов. Первые считают, что предельную полезность можно точно просчитать и предвидеть, а тем самым предупредить убытки предпринимателей по реализации продукции. Вторые считают, что такого точного прогноза сделать нельзя и только на рынке спрос и предложение окончательно решают данную проблему.

Эффект дохода. Он показывает, как изменяется реальный доход потребителя и его спрос при изменении цены на товар. Например, при снижении цены на яблоки в три раза, потребитель может потратить количество яблок втрое больше прежнего. Однако, эффект дохода может быть прямым и косвенным. Если потребитель не в состоянии будет съесть количество яблок, которое стало втрое больше прежнего, то эффект потребления окажется косвенным. Если сможет и с пользой – прямым эффектом.

Эффект замещения. Если потребитель не сможет или не захочет, как прежде, потреблять яблоки, он попытается заместить их другими продуктами, поскольку его доходы возросли. Тем самым, эффект замещения де-

монстрирует взаимосвязь между относительными ценами товаров и объемом спроса потребителя. Данный эффект может быть положительным или отрицательным. Если снижение яблок сделало более дорогими груши или виноград, то у потребителя остается два сценария поведения: либо он замещает груши и виноград в структуре своего потребления большим количеством яблок; либо он отказывается от части дешевых яблок в пользу более дорогих груш и винограда. В первом случае мы наблюдаем отказ от дорогих продуктов в пользу более дешевых. Это положительный эффект, который дает потребителю экономию бюджета. Во втором случае мы наблюдаем отказ от дешевых продуктов. Это отрицательный эффект, поскольку связан с дополнительными расходами потребителя. Притом, что его доход увеличился по отношению к прошлому периоду.

Таким образом, эффект замещения представляет собой определенную часть прироста спроса на подешевевший товар. Эта часть образовалась вследствие замены менее дорогими благами других, более дорогостоящих благ, ставших теперь еще дороже. Очевидно, что одной из причин, по которой потребители покупают большее количество подешевевшего товара, является стремление со стороны потребителя максимизировать свою выгоду и минимизировать издержки потребления.

Эффект богатства представляет собой дополнительный потребительский выигрыш, который получается в результате правильного инвестирования в потребление. Если потребитель приобретает товары, которые в будущем периоде дорожают, он выигрывает. И наоборот, если он приобретает обесценивающиеся товары, он проигрывает.

Так, покупка автомобиля связана с его неизбежным удешевлением, физическим износом и обесцениванием в зависимости от пробега и товарного вида. А вот приобретение недвижимости, наоборот, связано с ее удорожанием.

Эффект масштаба состоит в том, что текущее (разовое, одномоментное) потребление оказывается более или менее выгодным по сравнению с перспективным (поэтапным, постепенным) потреблением. Например, сельхозпроизводитель может приобрести десяток тракторов стоимостью по 3 млн руб. каждый сразу одновременно, либо в течение года, а можно и в течение трех лет траншами (партиями). Выгода от такого приобретения связана с инфляцией и угрозой повышения цен в течение выбранного периода. Если ежегодный темп инфляции равен, например, семи процентам, то трактора, купленные в течение второго и, тем более, третьего годов, обойдутся покупателю существенно дороже. Выгода от разовой транзакции будет очевидной.

Эффект Р. Гиффена – это исключение из действия закона спроса и предложения. Он связан с тем, что при снижении цен на товар спрос на него не растет, как должно быть в теории, а, наоборот, падает. А в случае роста цены на товар, спрос на него, наоборот, растет, а не снижается. Эта ситуация и получила в литературе название эффекта Гиффена в честь английского экономиста Ричарда Гиффена (1837–1910). Изучая ценообразование в Ирландии, он обнаружил, описал и объяснил это парадоксальное явление. Нарушение действия закона спроса и предложения он объяснил отсутствием товаров – заменителей и низким уровнем доходов населения. Он описал положение бедных ирландских рабочих, основным продуктом питания для которых был картофель. Бедные рабочие увеличивали потребление картофеля не смотря на его удорожание. Но это было связано с опережающим ростом цен на хлеб и другие важнейшие продукты питания. Таким образом, ограниченность доходов вынуждала бедняков увеличивать потребление дорожающего картофеля просто потому, что ничего другого, кроме как умереть с голоду, у них не оставалось.

Эффект присоединения к большинству – это эффект потребления, связанный с процессами социализации человека. Его принадлежность к определенной социальной среде (например, какой-либо организации) или его социальное положение (социальный статус, социальная роль) предполагают стремление принадлежать к большинству, казаться нормальным. Норма – это признак принадлежности к большинству. Нормально то, что разделяет, исповедует, признает и принимает большинство. Проявлением данного эффекта может стать соблюдение дресс-кода в одежде, питание в системе бизнес-ланча и т. д. Потребитель, стремясь не отставать от других, приобретает и потребляет то, что используют другие. Он зависит от мнения других потребителей, и эта зависимость прямая.

Эффект сноба состоит в том, что люди приобретают товары не по своей собственной воле, а исходя из влияния на них других людей. Иначе говоря, потребитель, приобретая товар, оказывается под чьим-то влиянием. Это могут быть реклама, сплетни, суждения экспертов, соседские толки и т. д. Стремясь быть «в тренде», соответствовать требованиям моды, казаться «продвинутым», потребитель поступает подобно королю из известной сказки Г. Х. Андерсена. Следует помнить, что чаще всего, его просто «разводят на деньги» и ничего более. В этом случае у потребителя доминирует стремление выделиться из толпы, больше казаться, чем быть. Многие проявления нашего характера (например, позерство, пижонство, самовлюбленность, краснобаиство, честолюбие, амбиции) служат основой для эффекта сноба.

Данный эффект означает, что потребитель зависит от других (от меньшинства) и эта связь обратная.

Закон Э. Энгеля представляет собой явление, обнаруженное и описанное немецким экономистом и статистиком XIX века Эрнстом Энгелем. Суть явления состояла в том, что в условиях инфляции в структуре бюджета населения возрастала доля расходов на товары первой необходимости – на продукты питания, медикаменты, содержание жилья и т.д. Понятно, что пища и кров являются главными благами для человека, а не предметами роскоши. И как бы ни росли цены, отказаться от этих благ человек не может физически. Их эластичность по доходу меньше единицы, что означает следующее. В исторической перспективе удельный вес расходов на эти основные для человека блага будет только возрастать. Доказательством тому служит постоянный рост расходов россиян на оплату услуг ЖКХ, на питание, образование и здравоохранение.

Эффект Т. Веблена (демонстративного потребления). Его суть связана с тем, что потребители порой выбирают товары или услуги, которые нужны им не для непосредственного целевого потребления, для которого эти товары и услуги предназначены, а для того, чтобы произвести впечатление на окружающих. Этот эффект получил свое название в честь американского экономиста. Торстейн Веблен (1857–1929) описал так называемый состязательный аспект потребления. Им написаны такие интересные работы, как «Место науки в современной цивилизации» (1919), «Очерки современной меняющейся системы» (1934) и, конечно же, «Теория праздного класса. Экономическое изучение институтов» (1899).

Эффект бюджетный ограничений. Он проявляется в том, что потребитель не может расходовать на свое потребление больше средств, чем получает. Поэтому он должен выбирать наиболее оптимальные комбинации приобретаемых благ. Если представить, что потребитель, бюджет которого равен 100\$, покупает всего два товара – А и В – при том что они имеют одинаковую цену (например, 10 \$), то можно допустить разные комбинации этих товаров в потребительской корзине. Например 6 ед. товара А и 4 ед. товара В, или 8 ед. товара А и 2 ед. товара В, и так далее. Построим график, где по вертикали отложим количество единиц товара А, а по горизонтали – количество единиц товара В, которые может выбрать потребитель с бюджетом в 100\$. Соединив на графике все возможные точки (комбинации товаров), получим линию бюджетных возможностей или бюджетных ограничений. Ясно, что потребитель не может приобрести 10 ед. товара А и 5 ед. товара В, или наоборот, поскольку тогда его расходы возрастут до 150\$, которых у него нет. Придется брать в долг. С помощью кредитования временно

потребитель может расширить свои бюджетные возможности, но затем ему придется возвращать деньги. Следует помнить: берешь деньги чужие, а отдаешь свои.

Кривая А. Филиппа иллюстрирует зависимость между инфляцией и безработицей. Впервые эта кривая была предложена английским экономистом А. В. Филиппом в 1950-х годах в Великобритании. Первоначально она относилась к взаимосвязи между темпами роста заработной платы и уровнем безработицы. Позже это название было распространено и на кривые, относящиеся к инфляции и безработицы. А. Филипп полагал. Что рост заработной платы способствует раскручиванию инфляционной спирали. Поэтому ограничение заработной платы и занятости позволяет, будто бы, снизить инфляцию и тем самым обеспечить устойчивость экономической системы. Однако А. Филипп бездоказательно посчитал именно динамику заработной платы ключевой причиной роста инфляции. На самом деле, все следует брать в комплексе. Помимо заработной платы свою лепту в инфляцию вносят и раздутые управленческие, транзакционные, управленческие расходы, «золотые парашюты», административная рента, коррупция в рядах современной государственной бюрократии и т.д. Вот где корень проблемы. «Рыба гниет с головы».

Кривая А. Лаффера была предложена американским экономистом А. Лаффером. Об этом сказано ранее.

Кривая Лоренца представляет собой отношение доходов к квинтальным (20% – ным) группам населения. Если на горизонтали отложить эти группы населения, то обнаруживается неравномерность распределения доходов, что и называется в литературе «кривой Лоренца»

Индекс Герфиндаля – это показатель концентрации рынка и его насыщенности продуктом. Точно так же, как «рыба ищет – где глубже, человек ищет – где лучше». На насыщенном рынке с широким ассортиментом товаров потребительский выбор может быть осуществлен более свободно и с большей выгодой для потребителя. Процентное соотношение лидеров продаж по объемам продаж как раз и является коэффициентом концентрации рынка или индексом Герфиндаля. В другой своей трактовке индекс Герфиндаля вычисляется как сумма квадратов долей рынка, принадлежащих всем фирмам, продающим аналогичный товар, выраженная в процентах. Иначе говоря, нужно ввести в квадрат процентные доли рынка, которыми обладают фирмы, и суммировать их:

$$H = P_1 + P_2 + P_3 + P_n,$$

где H – сумма всех долей рынка; P – рыночная доля каждой фирмы; от 1 до n – числовые обозначения фирмы.

Индекс Корrado Джинни – это соотношение между разными уровнями доходов и группами населения. На графике это можно представить визуально, если по вертикали отложить уровни доходов, а по горизонтали – уровни расходов разных категорий населения. Если мы соотнесем эти величины, то обнаружим концентрацию разных доходов и масштабы расходов (потребительских бюджетов) у разных групп потребителей.

Эффект безразличия (кривые безразличия) заключается в том, что линии бюджетных ограничений при изменении доходов потребителя воспроизводятся и повторяют прежние пропорции (комбинации) благ.

Перечисленные эффекты и концепции в разной мере отражают представления современных экономистов о том, какой все-таки должна быть экономика социального государства, ее социальная сфера и социальная направленность. При всех расхождениях в этих представлениях можно отметить главное: экономика социального государства должна быть ориентирована не на удовлетворение интересов одного только государства, а, в первую очередь, на удовлетворение интересов населения, конкретных потребителей.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем состоит смысл теории общественного выбора?
2. Назовите и дайте характеристику основным поведенческим экономическим теориям.
3. Раскройте содержание теории рациональных ожиданий потребителей.
4. Дайте определение понятиям «благосостояние», «человеческий капитал» и «качество жизни».

ЛИТЕРАТУРА

1. Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии // Муниципальная экономика. 2014. № 1. С. 2–14.
2. Ельмеев В. Я., Тарандо Е. Е. Общественные блага и социализация собственности // Экономическая социология. 1999. № 1. С. 41–48.
3. Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика // TERRA ECONOMICUS. 2012. Т. 10. № 3. С. 69–76.
4. Нуреев Р. М. Теория общественного выбора. Курс лекций. Москва: ГУ ВШЭ, 2005.

5. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора. Москва: Изд-во МГУ; ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
6. Сухарев, О. С. Институциональный анализ производства общественных благ // TERRA ECONOMICUS. 2013. Т. 11, № 1. С. 65–80.
7. Таллок Г. Общественные блага, перераспределение и поиск ренты. Москва: Институт Гайдара, 2011. – 224 с.
8. Теория общественного выбора: учебно-методическое пособие / сост.: А. Г. Смирнова, Н. В. Овчинникова. Ярославль: Изд-во ЯрГУ, 2018. – 36 с.
9. Теория потребительского поведения и спроса. Том 1 // Вехи экономической мысли / Сост. В. М. Гальперин. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2000. – 380 с.
10. Экономика благосостояния и общественный выбор. Том 4 // Вехи экономической мысли / Сост. В. М. Гальперин. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2000. – 568 с.

Глава 12

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО

.....

Социальная политика в буквальном смысле слова означает политику, которое государство осуществляет в интересах народа, для удовлетворения потребностей населения. В Конституции РФ записано, что российское государство является социальным государством. С одной стороны, это формула на вырост», поскольку к современному российскому государству можно предъявить много претензий: сравнительно высокий уровень безработицы в стране, низкие пенсии и зарплаты подавляющей части населения и т. д. С другой стороны, нельзя не видеть и усилий власти в решении социальных проблем: создание материнского капитала, сохранение по большей части бесплатного и доступного образования, медицины, пользования благами культуры и т. д. Но, конечно, сделать необходимо еще очень и очень много для того, чтобы простая запись в Конституции соответствовала реальности.

Среди конкретных направлений социальной политики в сфере потребления можно выделить ряд направлений. Критерием для такой классификации могут служить либо виды доходов (зарботная плата, пенсии, стипендии, пособия). Тогда следует говорить о политике в области заработной платы, пенсионного обеспечения, социального страхования и т. д. Либо определенные социальные группы (школьники, студенты, государственные служащие, пенсионеры, инвалиды и т. д.). Либо конкретные сферы экономики (легкая промышленность, сфера услуг, жилищное строительство, туризм и т. д.).

Рассмотрим отдельные наиболее актуальные направления социальной политики государства на примере молодежи:

- 1) молодежную политику;
- 2) жилищную политику;
- 3) политику в области заработной платы и пенсионного обеспечения;
- 4) политику в области здравоохранения;
- 5) политику в области образования и науки;
- 6) политику в области культуры, туризма и спорта.

Осуществление эффективной молодежной политики не только в России, но и на всем постсоветском пространстве обусловлено необходимостью решения целого ряда конкретных проблем. В условиях открытого общества и развития процессов культурной, политической и социально-экономической интеграции эти проблемы становятся еще более актуальными. Происходящие глубинные институциональные трансформации в идеологии, культуре, политике, экономике существенно изменяют не только содержание (наполнение) этих проблем, но и подходы к их решению.

Для Российской Федерации и стран евразийского пространства можно обозначить следующие наиболее актуальные проблемы молодежной политики:

1. Проблема формирования здорового образа жизни.
 2. Проблема трудоустройства и трудовой миграции.
 3. Проблема духовно-нравственного воспитания.
 4. Проблема формирования и сохранения молодой семьи.
 5. Проблема профессионального самоопределения молодежи.
 6. Проблема интеграции студенческой молодежи в научную деятельность.
 7. Проблема социальной ответственности и социальной компетентности.
 8. Проблема формирования гражданственности и патриотизма.
 9. Проблема трудового воспитания и формирования трудового сознания.
 10. Проблема социализации молодежи.
 11. Проблема борьбы с насилием и экстремизмом в молодежной среде.
- Остановимся на некоторых из них.

1. Проблема формирования здорового образа жизни

Под здоровым образом жизни подразумевается типичная совокупность форм и способов жизнедеятельности, способствующая полноценному развитию личности. Здоровый образ жизни предполагает качественное медицинское обслуживание, активную физическую и умственную деятельность, занятия физкультурой и спортом, трезвость и качественное питание, ряд других моментов.

За последние десять лет в Российской Федерации существенно изменилась в лучшую сторону ситуация в области здравоохранения. Если в 2002 г. РФ занимала лишь 130 место в мире по состоянию здравоохранения, то сегодня она находится уже в середине первой сотни государств. Это, конечно, не означает, что решены все проблемы.

С 2005 г. в РФ началась реализация приоритетного национального проекта «Здоровье», который предусматривает существенное повышение качества медицинской помощи. Проект был объявлен президентом В. В. Путиным. Задачами проекта являются: укрепление здоровья граждан; повышение доступности и качества медицинской помощи; развитие первичной медицинской помощи; возрождение профилактического направления в здравоохранении; обеспечение населения высокотехнологичной медицинской помощью.

Результаты реализации проекта очевидны. По итогам последних четырех лет продолжительность жизни у мужчин увеличилась до 63 лет, а у женщин до 74 лет. Общая продолжительность жизни россиян составила 69 лет. Только в 2011–2012 годах произошло снижение смертности от сердечно-сосудистых заболеваний на 10,4%. За последние десять лет правительство РФ более чем в 6 раз увеличило финансирование системы здравоохранения: с 250 млрд руб. до 2 трлн руб. в год.

Вместе с тем, в этой области остаются нерешенными и вопросы привлечения молодого поколения к занятиям физкультурой и спортом. В год олимпийских игр приходится признать, что в РФ около 1 млн детей школьного возраста все еще отлучены от занятий физической культурой. Распространенность гиподинамии среди школьников достигла 80%. Впервые за последние полвека врачи столкнулись с проблемой гипотрофии юношей призывного возраста, что отражается на комплектовании Вооруженных сил здоровым контингентом.

Особую тревогу вызывают вопросы алкоголизации и особенно наркотизации в молодежной среде. И эти вопросы касаются не только РФ, но и сопредельных с нею стран СНГ.

Распространенность только бытового пьянства в РФ составляет 20%. Общая заболеваемость лиц, злоупотребляющих алкоголем, в 2 раза выше, чем среди остального населения. Злоупотребление алкоголем является причиной более 70% несчастных случаев.

Одной из наиболее острых проблем современной молодежной политики не только в РФ, но и во многих странах СНГ является проблема борьбы с наркотизацией молодежи.

Наркомания есть и в России. Статистика свидетельствует: процент российского населения, вовлеченного в употребление опиатами в 5–8 раз превышает соответствующий показатель в Европе. А героин в России употребляют до 90% всех наркозависимых. И весь этот героин имеет афганское происхождение, где с 2001 по 2012 гг. его производство возросло

в 44 раза. В целом экспансия опиума по азиатскому направлению увеличилась с 1992 г. в 15–17 тыс. раз.

Общее количество потребителей наркотиков в РФ превышает 3 млн чел., но только 300 тыс. чел. из них официально зарегистрировано с диагнозом «наркомания» в медицинских учреждениях страны. Угрожающие размеры приобретает немедицинское употребление наркотических средств, психотропных и одурманивающих веществ. Количество больных наркоманией и токсикоманией за последние 10 лет увеличилось в 8 раз и превышает 425 тыс. чел. Особенно тревожна тенденция «омоложения» наркомании. За последние 10 лет численность подростков, употребляющих наркотики и психотропные вещества возросла в 17 раз. Подавляющая часть потребителей наркотиков – это молодежь. Задача выявления наркотической зависимости, ее предупреждения и лечения в молодежной среде остается как никогда важной.

Правительство РФ в 2005 г. приняло своим постановлением от 15 сентября № 561 Федеральную целевую программу «Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту». Однако требуется существенная координация и ужесточение мер по противодействию распространению наркотиков. Особенно среди молодежи. Уже в самом названии программы – «противодействие злоупотреблению наркотиками» – ее формулировка вызывает много вопросов и оставляет лазейки для их распространения. Получается, что если не злоупотреблять ими и принимать в меру – то это нормально.

В этой связи назрела острая необходимость безотлагательного принятия на правительственном уровне Концепции «Здорового образа жизни» и Концепции «Демографического развития Российской Федерации» на период до 2020 г., которые могут стать основой для формирования здорового образа жизни наших сограждан, особенно молодых людей.

2. Проблема трудоустройства и трудовой миграции

Вызывает беспокойство факт возрастающей безработицы среди молодежи. Более 13% рабочей силы молодых возрастов, общая численность которой в мире составляет 530 млн чел., остается безработной, что в 3 раза превышает уровень безработицы среди взрослых работников. Девять из десяти юношей и девушек, ищущих работу, проживают в развивающихся странах, к числу которых относятся и все страны СНГ.

По данным МОТ, на начало 2013 г. в мире около 75 млн молодых людей в возрасте от 15 до 24 лет являлись безработными. Что касается России, то в ноябре 2012 г. в стране была принята программа «Содействие занятости

населения на 2013–2020 гг.», в которой четко обозначены цели и пути их реализации.

В рамках этой программы необходимо осуществить следующие мероприятия:

- модернизацию существующих неэффективных и создание новых качественных рабочих мест;
- обеспечение благоприятной среды для бизнеса, формирующего предложение рабочих мест на современном рынке труда;
- содействие развитию малых и средних предприятий, обеспечивающих расширение возможностей занятости и самозанятости;
- реализацию существующих программ содействия занятости молодежи;
- создание условий для получения профессионального образования лицам с ограниченными возможностями и трудоустройства с учетом их потребностей и индивидуальных программ реабилитации;
- дальнейшее совершенствование профессиональной ориентации, профессиональной подготовки и переподготовки кадров;
- оптимизацию миграционных потоков и привлечение квалифицированных иностранных работников.

Особо актуальной является оптимизация миграционных потоков. Миграционный потенциал россиян в ближайшем зарубежье составляет 25 млн чел. Уральский федеральный округ занимает второе (после Центральной России) место по числу трудовых мигрантов: здесь работает каждый шестой «гастарбайтер». Сегодняшние трудовые мигранты приезжают в Россию (и на Урал) в основном из стран средней Азии. «Азиатская» миграция сменила «кавказскую». В связи с этим претерпела определенную трансформацию и проблема отношения к мигрантам, особенно в средствах массовой информации, от деятельности которых зависит формирование и общественного мнения.

Если вам предложат привести пример трудового мигранта из Средней Азии, то кто в первую очередь приходит на ум? Многие вспомнят персонажи из комедийного сериала «Наша Раша». Приезжие – обязательно строители, не знающие русского языка, работают за очень маленькую заработную плату, постоянно подвергаются насмешкам со стороны местного населения и работодателей. Авторы большинства статей, документальных и художественных фильмов обрисовывают процесс трудовой миграции лишь с негативной стороны. Отсюда – следствие. По данным ОВЦИОМ, нарастают негативные настроения по отношению к мигрантам. А конфликты в Кандопоге, Сагре и некоторых других городах РФ преподносятся как распри

на национальной почве. Российские СМИ сформировали устойчивые стереотипы: а) мигранты создают криминальную ситуацию; в) трудовые мигранты из Средней Азии занимают рабочие места местных граждан; с) все они – нелегалы и не хотят этого менять.

Такое восприятие крайне опасно, поскольку вносит существенный элемент недоверия в межгосударственные отношения, в отношения между народами и их национальными диаспорами. И это отношение необходимо менять. Прежде всего, потому, что в структуре трудовых мигрантов очень высока доля молодежи. А именно она, как показывают события (будь то студенческая революция 1968 г. в Париже или события на киевском Майдане в 2013–2014 годах), наиболее активная социальная сила. И с этим необходимо считаться.

По данным ООН, в мире насчитывается около 175 млн. «классических» мигрантов, 120–180 млн трудящихся мигрантов и членов их семей, 10 млн сезонных и приграничных рабочих, 35 млн беженцев и более 600 млн эпизодических мигрантов. Таким образом, общая численность мигрантов достигла 1 млрд чел.

По данным ФМС численность ежегодно прибывающих в РФ иностранных граждан составляет более 20 млн чел. РФ занимает сегодня третье место (после США и Германии) по количеству иммигрантов.

Положение молодежи на рынке труда в РФ сложное. Уровень официально зарегистрированной безработицы в настоящее время составляет около 20%, а в отдельных регионах страны – и больше. Не говоря уже о проблеме с моногородами. При этом, основная часть безработных формируется из наиболее активной. Образованной, динамичной и перспективной прослойки населения – из молодых людей. От 20 до 40% от общего числа безработных, как в нашей стране, так и в странах Европы составляет молодежь в возрасте до 29 лет.

Среди безработной молодежи существуют определенные группы, подверженные так называемой «трудовой дискриминации»:

- юноши и девушки с невостребованной профессией;
- лица с проблемами здоровья, инвалидностью;
- лица, вернувшиеся из армии, зон боевых действий;
- лица, нуждающиеся в реабилитации и адаптации;
- беременные женщины и находящиеся в декретном отпуске или по уходу за ребенком;
- лица, вернувшиеся из заключения;
- беженцы, вынужденные переселенцы;
- лица ВИЧ-инфицированные, наркоманы.

Сохранение этих «групп риска» в молодежной среде имеет следствием отчуждение от труда значительной части молодого поколения.

На наш взгляд, в работе с молодежной безработицей необходимо в большей мере учитывать региональный фактор, снижать сезонную безработицу, развивать систему трудоустройства в сельской местности, расширять практику работы центров планирования карьеры и т.д.

3. Проблема духовно-нравственного воспитания

Формирование и развитие духовно-нравственного потенциала молодежи – одна из наиболее актуальных задач молодежной политики. Ломка прежней системы ценностей, который сложился в прошлом столетии, и формирование новой системы ценностей человека XXI века – это процесс, в который вовлечена, в первую очередь, молодежь. Именно ей предстоит жить в новом столетии и обустроить Россию.

В структуре «духовного потенциала» выделяют три ключевых конструкта: интеллектуальный, культурный и нравственный. В качестве системно – образующих компонентов интеллектуального потенциала принято считать: 1) образование; 2) научную деятельность; 3) профессионально-квалификационный потенциал; 4) инновационный потенциал.

Повышение духовного потенциала связано с необходимостью решения вопросов этнической, конфессиональной принадлежности, стремлением молодых людей сохранить свою культурную идентичность.

Но в любом случае, важнейшей задачей является формирование трудового потенциала личности молодого человека, его способностей и отношения к труду. Научные исследования показывают, что в условиях рыночной экономики наблюдается заметная девальвация отношения к самому труду как к жизненной ценности. Так, в США труд (работу) считают главным делом своей жизни почти 50% населения, в Швеции – 45%, в Германии 25%, а в РФ – чуть больше 10%. Еще Г. Беккер, автор концепции «человеческого капитала» убедительно доказал, что инвестиции в образование на 10–15% превышают отдачу от инвестиций в другие отрасли национальных экономик. Но это – при условии, что люди трудятся, вовлечены в трудовой процесс.

Если говорить об учащейся молодежи, то здесь имеют место определенные трудности, например, с ее вовлечением в сферу научной деятельности. С 1995 по 2005 годы при общем численном росте студентов вузов в 2 раза доля их участия в НИР сократилась в 3 раза. В 1999 г. она составляла 6,5%, в 2004 г. – уже 2%. За последнее десятилетие научно-исследовательская работа студенчества активизировалась. Но мы все еще

остаемся на уровне середины 90-х годов прошлого столетия: на уровне 6–7% вовлеченности учащейся молодежи (от общей ее численности) в научный, творческий процесс. Последние социологические исследования показывают, что от 10 до 18% студентов вообще равнодушны к научному творчеству. Отрицательным оказалось и отношение почти 10% преподавателей к руководству НИРС. Причин тому много: плохое состояние материальной базы, слабое финансирование, сокращение педагогических штатов, количества самих вузов, диссертационных советов и т. д. Но оправданий можно найти сколько угодно. Главное состоит в том, что труд (учеба) как ценность существенно девальвирован в системе ценностей современного российского общества.

Добросовестная учеба как форма студенческого труда сегодня также подвержена существенной девальвации. По данным социологических исследований (2012 г.) в отдельных вузах РФ более 70% студентов не занимаются самостоятельной научно-исследовательской работой. Основным источником для написания контрольных, курсовых и квалификационных выпускных работ для них служит Интернет, в котором они ищут сайты-банки таких работ. В метро крупных городов вполне легально размещена реклама различных коммерческих организаций, предлагающих за определенное вознаграждение рефераты, курсовые работы и т. д. По мнению психологов, это ведет к ситуации «ложного взаимодействия» между студентами и педагогами. Получается как в известной поговорке: я знаю, что ты знаешь, что я знаю... Ложь, как содержание такого мнимого обучения, перестает восприниматься и осваиваться как нравственная и социальная проблема. Это – тревожный сигнал.

С этим явлением связано и другое негативное, но характерное явление. В молодежной среде, к глубокому сожалению, присутствует феномен «гламурного восприятия» реальности. В последние годы явление «гламура» среди молодежи выходит на передний план пространства массовой культуры. «Гламур» воспринимается как магия, очарование «красивой жизни», роскоши и успеха. Стремясь к такой «красивой жизни», россияне уже задолжали банкам свыше 10 трлн руб. по потребительским кредитам. Не говоря уже об ипотечной задолженности приблизительно в этих же размерах.

Формирование феномена гламура – социально и нравственно вредно. Потому, что нацеливает молодых людей на легковесный образ жизни, на пренебрежение к повседневному труду, порождает в них агрессивное нетерпение, вседозволенность и распушенность, фетишизм потребления. Но привлекательно, притягательно часто то, что бесполезно, безвкусно. Например, многочисленные «артобъекты» в г. Перми, созданные Маратом

Гельманом при поддержке прежнего губернатора – это яркая иллюстрация гламурной пошлости.

Опасность гламуризации молодежи состоит в том, что гламур предоставляет населению «готовые» формы и «образцы» псевдокультуры, что сводит на нет самую сложную часть процесса становления молодежи – ее гражданское и культурное самоопределение.

Одно из последствий гламуризации – сдвиг экономики городов, прежде всего – мегаполисов, в сторону потребления. На это обращают внимание многие зарубежные и российские исследователи. В условиях возрастания индивидуальной роли горожан-потребителей в городском развитии, связанного с ростом уровня доходов, образованием и политическим влиянием, «человек гламура» (а его портрет – это в значительной мере портрет именно молодого человека) оказывается наиболее ярко выраженным концептом безудержного потребления, так называемого «вызывающего потребления» («демонстративного потребления»). Город, городское хозяйство, вся городская среда воспринимаются таким «гламурным человеком» как «машина для его развлечения» (термин Т. Н. Кларка), а «Родина быстро теряет привлекательность и ассоциируется с торговыми центрами или торговыми рядами» (К. Лоренц). Усиливается маргинализация в молодежной среде.

4. Проблема формирования и сохранения молодой семьи

В ходе трансформационных процессов современного общества резко обострились противоречия между необходимостью возрождения и укрепления института семьи и либеральными «ценностями» (связанными с известной сексуальной революцией, нетрадиционными браками и т. д.). На этой почве обозначился ценностный и даже социальный конфликт между молодым и старшим поколениями. Поколение «отцов» оказалось в ситуации, когда передача материального и духовного опыта практически отсутствует или крайне затруднена. В результате сегодня коренная качественная ломка системы ценностей особо остро проявляется в кризисе воспитательной и даже репродуктивной функции института семьи. Семья как сфера, в которой происходит усвоение и закрепление исторического опыта народа, первоначальное формирование духовно-нравственного мира личности, явно оказалась в глубоком кризисе.

Не секрет, что вопросы семьи, семейных отношений все еще мало представлены в программных документах политических партий и общественных движений РФ. Вместе с тем необходимо заметить, что «де-факто» в конце XX – начале XXI века на постсоветском пространстве «советская модель семьи» оказалась заменена новой моделью.

Основными принципами построения и существования современной семьи стали принципы суверенности (независимости семьи от государства), «общественного договора» (системы взаимных социальных обязательств между семьей и государством), свободы выбора образа жизни (в рамках правового поля) и «социального участия» государства в укреплении, поддержке семьи.

Со стороны государства осуществляется активная политика по поддержке молодежной семьи. Это касается и здравоохранения, и жилищного строительства, и страхования, и регулирования социально-трудовых отношений и т. д. Как правовое и социальное государство Российская Федерация полностью соблюдает международное законодательство в этой области: требования «Всеобщей декларации прав человека» (1948), «Декларации прав ребенка» (1959), «Декларации о ликвидации дискриминации в отношении женщин» (1979) и др. В РФ согласно Конституции, признаются и гарантируются все основные права и свободы человека и гражданина. В отношении семьи действуют и специальные законы, программы, постановления Правительства.

В Свердловской области также реализуется программа «Уральская семья», включающая мероприятия по снижению смертности, оздоровлению, образованию, трудоустройству, обеспечению жильем и т. д. И здесь самое главное для молодой семьи – жилье.

Правительство РФ уже определило подходы к реализации программы строительства доступного жилья. В её рамках до конца 2017 года планируется дополнительно построить не менее 25 миллионов квадратных метров жилья со всей социальной инфраструктурой. Чтобы семьи со средним достатком могли улучшить свои жилищные условия. Президент В. В. Путин в своем последнем «Послании Федеральному собранию» предложил назвать эту программу «Жильё для российской семьи», чтобы концентрировать внимание на этой проблеме.

Поставлена цель: в целом по стране к 2016 году нужно преодолеть отметку в 75 миллионов квадратных метров жилья, что выше рекордного показателя 1987 года. Тогда было построено 72,8 миллиона квадратных метров. И принять, наконец, необходимые изменения в законодательство, которые разблокируют процесс предоставления земельных участков под застройку. Еще ранее была сформулирована задача, согласно которой, нормой должна стать семья с тремя детьми.

При этом в Екатеринбурге сокращается число программ по строительству жилья. В 2013 г. на строительство жилья было выделено 11 млрд руб. В 2014 г. планируется 5,6 млрд руб. а в 2015 г. и того меньше – 4,5 млрд руб.

Средняя стоимость одного квадратного метра жилья в столице Среднего Урала давно превысила отметку в 70 тыс. руб. Для молодых семей – это непреодолимая преграда.

Особый момент данной проблемы – формирование интернациональных семей, смешанные браки, определение гражданской принадлежности детей в таких семьях. В РФ не запрещена система двойного гражданства для детей от смешанных браков. Но действующий на текущий момент «Семейный кодекс» требует существенных доработок с учетом реальной ситуации.

5. Проблема профессионального самоопределения молодежи

Одной из важнейших проблем современной молодежной политики является проблема профессионального самоопределения личности. Такое самоопределение может происходить на разных этапах жизни человека. Собственно говоря, именно с этим была связана и разработка концепции «Образование через всю жизнь».

Однако чаще всего профессиональное самоопределение молодых людей осуществляется либо до поступления в учебное заведение, либо в процессе обучения в нем, или после окончания учебы.

От своевременности и эффективности такого профессионального самоопределения во многом зависит и реализация «Стратегии развития России до 2020 года», в которой предусмотрено повышение в 4 раза производительности труда.

Научный анализ мотивации в области профессионального самоопределения молодежи свидетельствует о том, что оно осуществляется не в пользу реального сектора национальной экономики. Реальный сектор связан, в первую очередь, с промышленным производством. Урал – это старопромышленный регион России, где традиционно развито машиностроение, станкостроение, черная и цветная металлургия и т. д.

Однако анализ характера и динамики профессионального самоопределения молодежи показывает, что за последние 10 лет доля занятых в сфере услуг постепенно и неуклонно возрастала. Если в 2002 г. в сфере услуг работало 59,1% трудоспособного населения, то к 2012 г. этот показатель возрос до 64,4%. Для сравнения: доля населения, работающего в промышленности, в 2012–2013 годах составляла 27,8%, а доля работников сельского хозяйства – 7,3%. Наше общество столкнулось с рядом принципиально новых проблем, которых не было раньше. Например, так называемый «офисный планктон» – большим числом канцелярских и административных работников, функциональное назначение которых не всегда ясно, а эффективность деятельности часто оставляет только вопросы. Отсюда бюрократизация,

формализм, снижение качества труда, профессиональные и даже социальные конфликты.

Такая диспропорция порождает и другие диспропорции. Например, структурную диспропорцию в экономике. Около 740 тыс. чел. проживают в Свердловской области в 1843 сельских населенных пунктах. А в аграрном производстве занято всего 37 тыс. чел.

Исследования показывают, что подавляющая часть работающей молодежи в возрасте от 18 до 23 лет сконцентрирована в сфере услуг и торговли. Проведенные исследования позволяют также сделать некоторые выводы об оценке молодым поколением изменений, происходящих в сфере его работы. В 2012 г. мнения молодых работающих граждан выглядело следующим образом. Более 48% респондентов оценили свою работу как нестабильную, временную. Примерно 45% отметило, что изменения в условиях и характере их работы незначительны. Жизненные приоритеты (ценности работающей молодежи) показали, что на первое место она ставит личную свободу, карьерный успех, работу и отдых. Но при этом к созданию хорошей семьи стремятся 53% молодых людей.

Еще один срез проблемы профессионального самоопределения – это возможность не работать. 24% среди респондентов высказались за то, что бы вообще не работать при такой возможности. Среди причин, легализующих возможность не работать, можно выделить две: замещение работы досугом; работу, но не на себя.

6. Проблема социализации молодежи

Социализация представляет собой процесс адаптации молодых поколений в обществе, их «встраивание» в процессы общественного развития, их самореализацию. Социализация не может осуществляться вне рамок социального партнерства. В Трудовом кодексе РФ записано, что «социальное партнерство – система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений». Очевидно, что такое законодательное определение сути и смысла социального партнерства сегодня нуждается в существенной коррекции.

Существуют и другие толкования сути системы социального партнерства. Например, понятие социального партнерства трактуется как «спец-

ифический тип общественных отношений, присущих цивилизованному обществу с рыночной экономикой».

Сегодня общепризнано, что понятие «социальное партнерство» включает следующие элементы: 1) совокупность различных (постоянно и временно действующих) органов взаимодействия между участниками хозяйственного процесса (двусторонних и многосторонних комиссий, служб, комитетов и т.д.); 2) совокупность различных документов (отчетность) разных уровней (внутрифирменные распоряжения и инструкции, отраслевые нормативы и распоряжения, межотраслевые соглашения и графики, коллективные договоры, протоколы переговоров, консультаций и соглашений и проч.) и т.д. Но это – сугубо организационно – экономическая трактовка понятия «социальное партнерство», которая не дает ответа на вопрос о том, что, собственно, делает систему социального взаимодействия партнерской.

Ключевой проблемой формирования и развития института социального партнерства как основы для молодежной социализации в российском обществе является проблема его социальной ориентации. Такая ориентация предполагает поиск и нахождение совместных способов и методов решения возникающих конфликтов, развитие отношений государственно-частного партнерства.

Среди существующих недостатков системы государственно-частного партнерства на текущий момент можно отметить следующие:

- развитие данной формы партнерства за счет и в ущерб интересов третьих лиц;
- развитие неформальной (теневой) сферы социально-экономических, социально-политических и социально-культурных отношений;
- элиминирование общественных интересов (в пользу групповых и частных интересов).

Важный вопрос – соотношение рисков и гарантий. Данная форма партнерства часто рассматривается либо как схема, когда все участники принимают на себя риски и распределяют их в соответствии со своими компетенциями, либо как схема, когда государство выступает гарантом по возможному риску. Оба варианта страдают недостатками. Первый предполагает четкое понимание социальной компетенции, второй – превращает государство из равноправного партнера в простого «ответчика по рискам».

Преимуществами государственно-частного партнерства можно считать:

- повышение мотивации участников данной системы к эффективной деятельности;

- раскрытие благодаря такому партнерству новых потенциалов его участников;
- нацеленность на долгосрочный характер действий, что вносит компонент стабильности в конкретные ситуации.

Развитие государственно-частного партнерства предполагает определенный организационно-правовой механизм. А такой механизм нельзя разработать без совершенствования самых разных социальных институтов, без активного привлечения к решению этой проблемы самой молодежи.

Решению задачи развития и совершенствования системы социального партнерства в широком смысле служит Евразийский Молодежный Экономический Форум, на площадках которого его участниками поднимаются и решаются актуальные вопросы евразийской интеграции, разрабатываются и апробируются новые молодежные проекты в разных областях научно-технического и социально-культурного сотрудничества. 2014 год объявлен в РФ годом культуры. В этой связи участникам Форума предстоит особое внимание уделить развитию культуры социального партнерства, содержанию процесса молодежной социализации.

Важным структурным элементом процесса молодежной социализации являются так называемые «социальные лифты» – технологии ускоренного вовлечения молодых людей в общественные процессы, создания необходимых предпосылок для их личностного роста.

Социальная адаптация молодежи проходит три ступени: 1) внешняя – адаптация – приспособление к требованиям общества; 2) неполная – промежуточная адаптация – частичное усвоение требований и норм; 3) полная (аутентичная) адаптация (превращение норм в убеждения). Однако в процессе молодежной адаптации все еще крайне мало «социальных лифтов», что порождает у молодых людей так называемый «адаптивный синдром» – агрессивное отрицание существующих норм морали и права и социальную оппозицию.

Будучи крайне болезненным состоянием, адаптивный синдром, поражает все сферы общества: экономику и политику, идеологию и религию, мораль и нравственность. Основным препятствием на пути адаптации к новой рыночной реальности служит тот факт, что, по сути, молодым людям предстоит адаптироваться к рыночной экономике и конкуренции, которые связаны с высокими рисками и отсутствием традиционных для советского общества социальных гарантий.

Социальная практика последних десятилетий доказывает, что традиционная, этатистская – ориентированная, стратегия социальной адаптации молодежи устарела. Преодоление «адаптивного синдрома» у части совре-

менной молодежи возможно только на путях выработки новой – гуманистической, модели молодежной социализации. Поэтому представляется необходимой а) гуманизация и в) гуманитаризация всей российской системы среднего и высшего образования, возвращение в нее воспитательной работы. Сегодня, и это не секрет, из аккредитационных показателей работы вузов, например, показатели воспитательной работы вообще исключены. На самотек такие вопросы оставлять нельзя. Необходима федеральная программа по развитию и осуществлению воспитательной работы среди учащейся молодежи.

Успешный процесс социальной и духовной адаптации молодежи можно назвать устойчивым только в случае отсутствия серьёзного рассогласования между мировоззренческими основами и теми частными адаптивными стратегиями, которые обеспечивают реализацию приспособительного процесса в конкретной адаптивной ситуации. Именно гуманитарное образование в первую очередь способствует формированию мировоззрения молодых людей, поэтому именно в этой области наиболее остро проявляются все противоречия.

7. Проблема борьбы с насилием и экстремизмом в молодежной среде

Важной проблемой молодежной политики является преодоление насилия и экстремизма в молодежной среде. Недавние трагические события в московской школе показали, насколько запущена эта проблема. Насилие и даже террор становятся в этой среде едва ли не нормой поведения, системой отношений.

Понятно, что многие нормы эволюционируют, превращаясь в ненормальные (с точки зрения культуры и здравого смысла) явления, порождая массовые формы асоциального поведения: жестокость отношений и мышления, эгоцентризм, аморальность, бескультурие, цинизм. Вне действия моральной системы координат в обществе начинается процесс нормализации ранее не типичного социального поведения. Возникает «патология нормальности», все большее количество аморальных поступков признаются нормальными, нарастает конфликтность норм различных социальных групп и общностей.

Сама социальная среда становится непредсказуемо опасной и хаотичной, а человек становится потенциальной жертвой всевозможных деструктивных воздействий как со стороны глобальных обстоятельств (террористических актов, катастроф, пандемий), государства, так и ближайшего окружения.

Необходима виктимизация проблемы – ее научный мониторинг. Можно выделить два уровня формирования анализа виктимного поведения: институциональный и неформальный. Основные институты социализации личности (семья, образование, группы сверстников) можно рассмотреть и как социальные образования со своими особыми ценностями, смыслами, потребностями и интересами.

В учебных учреждениях особую тревогу вызывают процессы негативной стигматизации. В детских и подростковых коллективах травля детей в чем-то непохожих на других – становится часто нормальным явлением. Данные процессы получили в современной науке названия моббинг (от англ. mobbing – притеснять, грубить, нападать; mob – толпа) и буллинг (от англ. bully – задира, запугивать). Эти процессы рассматриваются психологами и социологами как опасный вид жесткого и агрессивного психологического или физического давления группы на личность, повсеместно встречающийся не только в детских, но и во взрослых коллективах.

Буллинг и моббинг в молодежной среде – это деструктивное влияние на личность. Оно основано на трех моментах. Во-первых, на физическом (избиение, мучение, насилие, удерживание силой, принуждение к неким действиям, вымогательство или открытый отъем денег и ценных вещей). Во-вторых, на эмоциональном (создание дискомфортной негативной эмоциональной среды, провоцирующее чувство страха, тревоги). И, в-третьих, на психологическом (систематическое унижение и угрозы расправы, презрительное отношение, бойкотирование, обзывание) воздействии на личность.

В молодежных коллективах явления травли одного из членов группы другими достаточно хорошо известны (вспомним фильмы «Чучело», «Класс», «Молчание до гроба» и др.). Жертвами моббинга и буллинга в учебных заведениях традиционно становятся все выпадающие из некой конструируемой группой нормы. Это либо отстающие в учебе (двоечники, «тормозы»), отличники (зубрилки, ботаники), страдающие заболеваниями, дети с ограниченными возможностями, заики, толстые и худые, хуже всех или немодно одевающиеся и не имеющие современных мобильных устройств и других модных аксессуаров. Либо любимчики учителей, дети с повышенной тревожностью, сензитивностью, гиперопекаемые родителями, ябеды, хвастуны, вруны, дети с выдающимися способностями, вундеркинды, дети с отличающимися ценностями и культурными предпочтениями.

Спектр отличий и поводов для травли может быть различным, но масштабы распространения этого явления в молодежной среде крайне вы-

сокие. В современных школах агрессия усиливается при использовании мобильных телефонов и Интернета. Физическое унижение объекта насилия снимается, выставляется в Интернете и рассылается на мобильные телефоны. Последствия травли могут быть разрушающими и приводить к формированию комплексов, психологическим и физическим травмам и нередко к суицидам.

Данная ситуация приводит к внедрению в образовательных учреждениях ведущих западных стран (прежде всего Евросоюза и США.) антибуллинговых программ, нацеленных на создание комфортной школьной (а в идеале – и домашней) среды, характеризующейся: теплом, положительным интересом и вовлеченностью взрослых; твердыми рамками и ограничениями неприемлемого поведения; последовательным применением не карательных, нефизических санкций за неприемлемое поведение и нарушение правил, наличием взрослых, выступающих в качестве авторитетов и ролевых моделей.

Виктимизация в учебных и рабочих коллективах дополняется еще одним распространенным явлением – боссингом, связанным с систематическим унижением или прессингом со стороны руководителя (учителя, тренера, воспитателя, «значимого другого»). Жертвами такого деструктивного влияния в трудовых коллективах часто становятся не только нарушители корпоративных норм и дисциплины, но и недовольные и критикующие сотрудники, а также самодостаточные профессионалы, интеллектуалы, творческие люди, новички и другие уязвимые члены коллектива.

В школах с таким давлением со стороны учителя могут столкнуться наиболее трудно управляемые активные, непоседливые ученики, чаще других нарушающие учебную дисциплину. Однако, в нашей стране эта проблема не актуализирована, и привлекает внимание общественности только после публикаций в СМИ, показывающих случаи невероятной жестокости в отношениях детей.

Молодежь активно использует различные каналы СМИ и Интернет для реализации своих потребностей в сфере досуга. Можно согласиться с мнением члена-корреспондента РАН М. К. Горшкова о том, что «информационно-коммуникативные технологии превращаются в существенный и всеобъемлющий элемент функционирования современного социума». Современные средства массовой информации и коммуникации обладают широкой доступностью для всех слоев общества независимо от социального статуса. Сейчас в РФ насчитывается свыше 50,3 млн пользователей «всемирной паутины» старше 18 лет (при прогнозе 30 млн чел. в ближайшие пять лет).

Интернет и социальные сети способствуют развитию дистанционного зачастую анонимного общения, интенсивной виртуальной коммуникации и интеллектуализации индивидуального досуга и в то же самое время подвергает молодых людей высокому риску манипуляции, создания потребительских клише и стереотипов. Информационная свобода имеет немало побочных эффектов. Виртуальная реальность несет угрозы для неискушённых молодых людей, рекламируя и призывая посетить порносайты, посмотреть ролик с аварией или жесткой дракой. Через поисковые системы можно найти информацию о местах продажи наркотиков и даже приобрести их через Интернет или научиться изготавливать самому в домашних условиях, а можно получить всестороннюю информацию о способах совершения суицида. Мошенничество через мобильные телефоны и электронную почту, рассылка спама, вирусные атаки, кража денег, распространение наркотиков и курительных смесей, становятся обыденными явлениями, с которыми мы сталкиваемся ежедневно и уже не замечаем.

В связи с этим необходимо существенно доработать и внедрить систему экстренных мер по преодолению насилия и экстремизма в молодежной среде.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое «социальная экономика»? Назовите ее основные характерные черты.
2. Перечислите и охарактеризуйте сферы социальной экономики.
3. Определите значение и роль социальной экономики в жизни общества.
4. Выделите специфические признаки современного состояния социальной сферы российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Актуальные проблемы социэкономике в XXI веке. Сб. ст. / под ред. Л. С. Морозовой. Москва: Литрес, 2020. – 310 с.
2. Вайпан В. А. Теория справедливости: право и экономика. М.: Юстиц Информ, 2019. – 260 с.
3. Громола А. И., Кириллов В. Е., Жанин П. А. Экономика для профессий и специальностей социально-экономического профиля. Учебник. Москва: Academia, 2013. – 336 с.

4. Институциональные изменения в социальной сфере российской экономики. Москва: Изд-во МГУ, 2015. – 370 с.
5. Каменец А. В. Экономика социокультурной сферы. Москва: Кванта Медиа, 2016. – 280 с.
6. Молодежная политика в современной России. Учебное пособие / Т. К. Ростовская, Е. А. Князькова. Москва: Юрайт, 2020. – 155 с.
7. Мягков П. А. Теоретические основы трудовой политической экономики. Москва: Литрес, 2015. – 368 с.
8. Соловьев В. С. Теория социальных систем. М.: Литрес, 2018. – 240 с.
9. Слезингер Г. Э. Социальная экономика. Учебник. В 5-ти т. Москва: Дело, 2001. – 368 с.
10. Социальные коммуникации. Учебник / Т. З. Адамьянц. Москва: Юрайт, 2020.

Глава 13

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

.....

Самоопределение участников хозяйственной деятельности, выбор ими целей, способов и форм экономического поведения происходит в определенной институциональной среде. Институциональное направление в исследовании проблемы социального партнерства предполагает его трактовку как специфического социального института. В связи с этим необходимо, прежде всего, определиться с теоретико-методологическими подходами к исследованию феномена социального партнерства в системе социальных отношений и трактовкой самого понятия «социальный институт».

Институциональная теория изначально возникла и развивалась как оппозиция традиционным теоретико-методологическим подходам в гуманитарных исследованиях. Главное направление институционального анализа было связано со стремлением преодолеть прежний формализм в толковании сущности социальных отношений. Поэтому институционализм традиционно рассматривается как «бунт против формализма». Известно, что М. Вебер (1864–1920) связывал необходимость институционального анализа социальных отношений с социальным (общественным) разделением труда. Отличая социальное разделение труда от технического разделения труда, он выделял два типа социального разделения труда: разделение труда между автономными субъектами деятельности и между полностью самостоятельными субъектами деятельности. В связи с этим и система отношений между разными субъектами деятельности может рассматриваться в двух аспектах: как конкуренция и как партнерство.

В современной литературе также считается, что «определяющей причиной возникновения, функционирования и развития социальных институтов выступает потребность процесса разделения труда, а в более общем плане – процесса дифференциации человеческой деятельности и общественных отношений».

Вместе с тем хотелось бы сразу обратить внимание на обстоятельство, которое упускается из виду многими исследователями истории и теории

институционализма. Процесс общественного разделения труда может осуществляться двояко: стихийно или планомерно. Представители прежнего институционализма и современной неoinституциональной теории исходят как раз из стихийного характера процесса общественного разделения труда. Поэтому возникновение социальных институтов они объясняют двояко: с одной стороны, такие институты также появляются вроде бы стихийно, вслед за стихийным процессом общественного разделения труда. А, с другой стороны, такие институты трактуются как результат сознательной практики людей, что опровергает первый тезис. Поэтому институциональному анализу изначально присуща некоторая дихотомия в определении природы происхождения социальных институтов.

Осознанное и планомерное регулирование процесса общественного разделения труда в современных условиях, к сожалению, уступило место стихийному его развитию. Глобальная конкуренция, ставшая едва ли не главным фактором в развитии системы социальных отношений и определяющая тип (конкурентный) социального взаимодействия, а также институт частной собственности – вот два ключевых фактора, детерминирующих современное состояние и содержание большинства социальных институтов. Это сказывается и на характере институционального анализа, в том числе и на понимании сущности социальных институтов.

Существует ряд теоретико-методологических подходов к трактовке данного понятия. Первый подход связан с пониманием социальных институтов как некоей целостности разноуровневых компонентов, включая субъект деятельности, предмет деятельности, ее средства и результаты. Такое расширительное понимание социальных институтов затрудняет выявление критериев, которые позволяют конституировать социальные явления в качестве социального института. Второй подход можно назвать атрибутивным, поскольку его представители пытаются выделить некий интегративный критерий, свойственный всем социальным институтам и позволяющий отличить социальные институты как таковые от других социальных образований. В качестве интегративного критерия используются такие атрибуты, как организация, системность, нормативность и т.д.

В западной литературе под институтами подразумеваются «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми».

В отечественной литературе социальные институты трактуются как «организованная система связей и социальных норм, которая объединяет зна-

чимые общественные ценности и процедуры, удовлетворяющие основным потребностям общества».

Различают формальные и неформальные социальные институты. «К формальным институтам относят законы, писанные правила; к неформальным – обычаи, неписанные нормы и общепринятые условности». При этом почему-то не выделяют зрелые социальные институты и незрелые, т. е. те, которые только лишь находятся в стадии их формирования. В условиях перехода того или иного общества от одной социально-политической и социально-экономической системы к другой такие «переходные» формы социальных институтов являются наиболее распространенными, а их незрелый характер обуславливает противоречивость и достаточно острую конфликтность развития «переходных» обществ.

Само понятие «институционализм» появилось в 1918 г. Его ввел У. Гамильтон, который определял социальный институт как «распространенный способ мышления или действия, запечатленный в привычках групп и обычаев народа». Тем самым, изначально социальный институт трактовался как неформальная норма поведения людей, обусловленная традициями, обычаями и привычками. Эту идею развил другой американский исследователь экономист и социолог Т. Веблен. В 1899 г. он опубликовал свою книгу «Теория праздного класса. Экономическое изучение институтов», в которой рассматривал проблему естественного отбора институтов. Институт праздного класса – рантье – рассматривается автором как естественное проявление законов хищнического паразитизма, задерживающее (тормозящее) развитие общества. Важно отметить то обстоятельство, что социальный институт в трактовке Т. Веблена представляет собой такое социальное образование, которое может играть как положительную, так и отрицательную роль в развитии общества. При этом причинами появления новых социальных институтов и отмирания старых автор связывал с социальными причинами.

Вместе с тем, начиная с представителей американского институционализма, в литературе провидится различие между понятиями «институт» и «институция». Под «социальным институтом» все чаще начинают понимать некие структуры, социальные образования, создаваемые и функционирующие на основе общих базовых интересов и потребностей их участников. Главное отличие такой трактовки социальных институтов состоит в их субъектном понимании и объективации. Под «институциями» же подразумевают определенные правила и нормативные установки, которые выступают в качестве мотивов деятельности социальных образований. При этом «институция» может быть объективирована, но, сама по себе, она бессубъектна. Подобно одежде на человеке. Она может характеризовать его по-

ведение, но если «нет человека – нет проблемы». Так, Н. Смелзер отмечал: «Одной из важных черт института является его соответствие «социальной потребности». Люди, видимо, не могут существовать без коллективных объединений-общностей и обществ, которые сохраняются в течение длительного времени. Эта тенденция, наверное, обусловлена биологической зависимостью людей друг от друга, преимущественно сотрудничеством и разделением труда в целях выживания по сравнению с усилиями отдельных индивидов, а также друг с другом на основе символической коммуникации».

Вряд ли можно согласиться с «биологической» трактовкой сотрудничества и разделения труда, которую предлагает Н. Смелзер.

К тому же, «коллективистские» объединения-общности могут складываться и на базе различных интересов и потребностей, по принципу дополняемости (Н. Бор). И «символическая коммуникация» тут не объясняет природы таких локальных социумов. С другой стороны, далеко не все социальные образования складываются в силу сугубо биологической зависимости между людьми. Распад семей и массовые разводы как раз свидетельствуют о недостаточности одних только физиологических или биологических оснований для сохранения таких социумов. Да и вряд ли достаточным для понимания их природы и сущности было бы называть семьи или коллективы, социальные группы или государственные структуры только социальными институтами. Поэтому, с нашей точки зрения, более последовательной и перспективной в научном плане выглядит понимание социального института как системы ценностей (ценностных ориентаций), определяющих деятельность тех или иных общностей людей. За рамками таких ценностей любые социальные образования могут рассматриваться лишь как социальные образования, но не социальные общности. Именно фактор общности (полного единства или частичного совпадения и т. д.) превращает то или иное социальное образование в социальный институт. А его организация служит лишь условием его функционирования подобно тому, как система кровообращения или организация высшей нервной деятельности служит условием жизнедеятельности человека.

В. Ванберг в своей книге «Правила и выбор в экономической теории» предложил интересную классификацию таких социальных институтов («правил игры»). Правила поведения он разделил на 1) наследуемые, 2) естественно данные и 3) приобретенные, передаваемые через культуру. Последние, в свою очередь, он подразделил на а) личностные и в) социальные, а социальные правила – на а) формальные и в) неформальные. К разряду формальных правил автор относил «частное» и «общественное»

(публичное) право. Однако, как справедливо отмечает Р. Нуреев, эта классификация не лишена недостатков. «Ограниченность этой классификации проявляется в том, что она не показывает взаимосвязь и взаимовлияние различных типов правил. Реальная жизнь богаче этой схемы, поскольку правила постоянно изменяются, модифицируются, а не находятся в застывшем состоянии. Например, неформальные социальные нормы формализуются, закрепляются в праве; не подкрепленные санкциями формальные правила трансформируются в неформальные и т. д.». Об этом же пишет и Ю. П. Андреев: «Рассматривая социальные институты как своеобразную форму опредмечивания деятельности и общественных отношений, мы тем самым ставим их в зависимость от последних. Но и сами институты не индефферентны к сложившимся в обществе видам деятельности и общественным отношениям, которые они «обслуживают». Таким образом, авторы обратили внимание на переходный, трансформационный характер многих социальных институтов.

Обратимся к нормативной стороне вопроса, а именно к нормативной основе такого социального института как социальное партнерство. В общем виде данный феномен обладает всеми необходимыми атрибутами социального института. В его структуре можно выделить субъект, объект и самцу связь. Очевидно, что социальное партнерство – это некая общность людей. Вместе с тем, за социальной формой следует видеть и конкретное содержание, которое состоит в определенных нормах (правила) социального взаимодействия всех участников системы социального партнерства. Сегодня понятие «социальное партнерство» является во многих отношениях новым и мало изученным. Фундаментальные научные исследования по этой проблематике только начинают появляться. И это, безусловно, негативно сказывается на практическом решении вопросов, связанных совершенствованием трудовой и социальной политики.

В Трудовом кодексе РФ дано следующее определение понятия «социальное партнерство»: «Социальное партнерство – система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений». Очевидно, что это определение весьма размыто, не конкретно и, с научной точки зрения, некорректно, поскольку предполагает включение в него и неких «иных» отношений. Отношения между адвокатами работодателей и работников никак не могут считаться непосредственно социальным пар-

тнерством. Кроме того, «направленность на обеспечение согласования» отнюдь не тождественна самой согласованности как таковой.

Существует и несколько иное понимание сути социального партнерства. Так, авторы известного словаря (справочника) рассматривают понятие социального партнерства как «специфический тип общественных отношений, присущих цивилизованному обществу с рыночной экономикой». Однако, специфику социального партнерства как системы общественных отношений авторы не раскрывают.

Крайне проблематичным выглядит и определение социального партнерства как «специфического типа общественных отношений между социальными группами, слоями, классами, общностями», как «процесса создания единого социокультурного пространства, в котором обитают разные субъекты, согласные, не взирая на различие интересов, соблюдать общие «правила игры», партнерские отношения».

В этом определении акцент делается на различие интересов. В связи с этим остается неясной сама основа системы социального партнерства, тех общих «правил игры», которые принимают акторы, имеющие различные интересы.

В общем и целом, на сегодняшний день существует два подхода к определению социального партнерства: «широкий» и «узкий». «Широкий» подход связан с трактовкой социального партнерства как способа социального взаимодействия в целом, а не только в сфере социально-трудовых отношений. «Узкий» подход наоборот предполагает, что социальное партнерство характеризует только сферу социально-трудовых отношений и не распространяется на иные сферы социального взаимодействия.

Примером «широкой» трактовки рассматриваемого феномена может служить следующее: «Социальное партнерство – это отношение между основными социальными группами общества в осуществлении особого социального порядка, построенного на возможности и необходимости учета и реализации интересов сторон на основе согласия и взаимопонимания». Здесь обращает на себя внимание то обстоятельство, что социальное партнерство рассматривается как отношение (связь) а не как взаимоотношение (взаимосвязь, взаимодействие) и исключительно в контексте социальных групп. Тем самым из сферы социального партнерства исключается отношение (взаимоотношение) по оси «личность – государство».

Примером «узкой» трактовки социального партнерства может служить следующее: «Партнерство – это цивилизованная форма отношений в социально-трудовой сфере, обеспечивающая согласование и защиту интересов работников и работодателей путем заключения договоров, согла-

шений и стремления достичь консенсуса, компромисса по важнейшим направлениям социально-экономического и политического развития». В этом определении полностью отсутствует культурный контекст, социальное партнерство рассматривается как атрибут цивилизации, как социальная технология. Но вне культуры нет, и не может быть полноценного социального партнерства по той простой причине, что культура представляет собой систему ценностей, ценностных ориентаций, на почве которых и сотрудничают субъекты партнерских отношений. Между культурой и цивилизацией столь же большая разница, как между действием и взаимодействием, сотрудничеством и конкуренцией.

Кстати, В. А. Михеев отмечает, что в советский период нашей истории сама возможность социального партнерства в социально-трудовой сфере отрицалась. Но от того, что сегодня желательно или даже необходимо такое партнерство в этой сфере организовать вовсе не следует, что социальное партнерство имманентно сфере социально-трудовых отношений. Подобно разнице между естественным и искусственным кристаллом социальное взаимодействие в форме партнерства и в иных его формах существенно различно.

В последние годы в литературе появилась новая концепция социального партнерства – «межсекторное социальное партнерство». Недостатком этой концепции, на наш взгляд, является организационный фетишизм. Сторонникам данной концепции представляется, что социальное партнерство как таковое возможно только между организованными (в определенные социальные группы) участниками системы. Неорганизованные субъекты (например, индивидуальные предприниматели, надомные работники, даже иждивенцы) вроде как бы и не могут быть участниками социального партнерства. «Межсекторное социальное партнерство – это конструктивное взаимодействие организаций из двух или трех секторов (государство, бизнес, некоммерческий сектор) при решении социальных проблем, обеспечивающее синергетический эффект от «сложения» разных ресурсов и «выгодное» каждой из сторон и населению».

Однако данный подход все еще остается весьма формализованным, поскольку конкретные границы между разными секторами национальной экономики, культурными образованиями (например, представителями субкультур) или в политической сфере весьма размыты, а в условиях глобализма и быстро меняющейся структуры общества «секторный» подход остается на уровне локальной социализации и не отражает высший общественный уровень. Это своего рода упрощенный подход, в рамках которого его представители абстрагируются от реального многообразия модульно-

стей социального партнерства и водят сам феномен к некоей искусственной схеме.

Таким образом, по критерию функциональности мы можем выделить «широкий» и «узкий» подходы исследователей к данной проблеме, а по критерию субъектности также можно выделить два основных подхода к трактовке социального партнерства. Первый – организационный, связан с тем, что в качестве субъектов социального партнерства берутся определенные социальные группы, а не отдельные индивиды. Второй – институциональный, связан с тем, что в качестве партнеров рассматриваются даже не сами социальные группы, а институты, представляющие интересы этих групп. С точки зрения второго подхода, «социальное партнерство – это одна из форм взаимодействия институтов и государства». Соответственно этой точке зрения следовало бы признать, что если неорганизованные индивиды в реальности вдруг оказываются участниками системы социального партнерства, то они по определению есть социальные институты. Но с такой позицией вряд ли можно согласиться. С другой стороны, если в системе социального партнерства участвуют только институты, то неорганизованным индивидам, которые в жизни реально выступают также участниками данной системы просто не остается места в гносеологических конструкциях специалистов. И то и другое на наш взгляд представляется крайностями, не соответствующими реальности.

В целом, во многих исследованиях российских авторов по данной проблематике социальное партнерство понимается как сугубо цивилизованный вид общественных отношений. Рассматривая данный феномен как порождение цивилизации вне культурного контекста, С. А. Иванов вообще видит место данного феномена лишь и исключительно в социально-трудовой сфере, строящийся на согласовании и защите интересов работника, работодателей, органов власти и местного самоуправления путем достижения соглашения по проблемам социально-экономического и политического развития. Но известно, что способы такого согласования могут быть принципиально различными. В одних случаях такие способы культурные, а в других случаях – нет. Согласовывать свои интересы с интересами других можно и с помощью насилия, обмана или самого не прикрытого давления на контрагента. Практика выборных компаний, например, свидетельствует о таких случаях, когда обещания не выполняются, результаты подтасовываются, а на избирателей оказывается отмеченное давление. И здесь чаще всего уповают на развитие практики контрактных (договорных) отношений (например, между работниками и работодателями, поставщиками и клиентами, органами власти и избирателями и т.д.). Один

из наиболее признанных разработчиков теории оптимального контракта С. Соссье, например, считает контрактацию едва ли не универсальным способом согласования интересов всех участников системы социального партнерства. При этом он игнорирует принципиально различные стартовые условия, в которых находятся договаривающиеся стороны. Выделяя условные и свободные контракты, он продолжает известную традицию, заложенную еще Дж. Коммонсом (1862–1945), полагавшим, что контракт (трудовой договор) является наиболее эффективным инструментом достижения компромисса между трудом и капиталом. В книгах Дж. Коммонса «Промышленная доброжелательность» (1919), «Промышленное управление» (1923) и «Правовые основания капитализма» (1924) последовательно проводилась идея социального соглашения рабочих и предпринимателей посредством взаимных уступок и заключения контрактов. Развивая эту идею, С. Соссье, тем не менее, признает, что «поиск оптимальной контрактации, в частности, отражает признание существования множества возможных структур контракта, влияющих на эффективность и издержки».

Большая часть соглашений между работодателями и работниками в наших условиях относится все-таки к условным контрактам. При этом, контракты часто не исполняются или носят сугубо формальный характер. Возможности работника влиять на содержание и характер таких контрактов крайне невелики, в отличие от работодателей. Да и многие законы также являются условными и не исполняются часто по причинам отсутствия финансирования или иным обстоятельствам. Важно также иметь в виду распространенную в нашем обществе асимметрию информирования участников хозяйственных процессов. Информационная асимметрия также является причиной разрушения трудовых отношений и, в целом, деструкций в системе социальных взаимосвязей между различными участниками системы социального партнерства.

Сегодня общепризнано, что понятие «социальное партнерство» включает следующие элементы: совокупность различных (постоянно и временно действующих) органов взаимодействия между участниками хозяйственного процесса (двусторонних и многосторонних комиссий, служб, комитетов и т. д.); совокупность различных документов (отчетность) разных уровней (внутрифирменные распоряжения и инструкции, отраслевые нормативы и распоряжения, межотраслевые соглашения и графики, коллективные договоры, протоколы переговоров, консультаций и соглашений и проч.) и т. д. Но это – сугубо организационно – экономическая трактовка понятия «социальное партнерство», которая не дает ответа на вопрос о том, что, собственно, делает систему социального взаимодействия партнерской.

И здесь следует заметить, что социально партнерство можно рассматривать двояко даже в рамках социально-трудовых отношений. С одной стороны, социальное партнерство – это социальная технология регулирования социально-трудовых отношений, т. е. система взаимоотношений между работодателями, работниками, органами государственной власти и местного самоуправления, основанная на ведении переговоров, работе согласительных комиссий, поиске взаимоприемлемых решений. Это – сфера, если использовать терминологию К. Маркса, конкретного труда. С другой стороны, социальное партнерство – это система отношений, регулирующая взаимосвязь между трудом и капиталом, совокупным работодателем и совокупным работником. И здесь социальное партнерство предстает как часть, составное звено более общей системы социальных взаимоотношений. Или, иначе выражаясь, это сфера абстрактного труда, создающего стоимость и прибавочную стоимость. Понятно, что сама система социального партнерства предполагает наличие определенных критериев и механизмов достижения социальной справедливости и установления оптимальных условий для воспроизводства рабочей силы и развития человека. Но будучи встроенной в более общую систему взаимодействия между трудом и капиталом, эта система часто оказывается не в состоянии обеспечить решение стоящих перед нею проблем в полном объеме. Поэтому необходимы определенные внутренние и внешние институциональные условия, при которых система социального партнерства работала бы.

Важнейшей институциональной предпосылкой функционирования системы социального партнерства является, на наш взгляд, приоритет интересов труда как источника совокупного богатства по отношению к интересам капитала. На наш взгляд, здесь следует исходить не из формального консенсуса интересов участников системы социального партнерства и тем более не из консенсуса интересов участников системы «труд – капитал», а из понимания особого значения труда в формировании национального богатства. Трудовая деятельность в жизни как отдельно взятого человека, так и общества в целом играет ключевую роль. Сам труд оценивается экономистами как основа и причина формирования цивилизации. А поскольку под системой социального партнерства подразумевают как раз степень (меру) цивилизации общества, то приоритет интересов труда есть императив развития самой цивилизации. Труд традиционно рассматривается в качестве экономической категории в координатах полезности, прибыли, выгоды, дохода, рентабельности и т. д. Но как основа цивилизации общества труд необходимо рассматривать и в качестве социальной категории, соответственно социальной сущности самого человека. Иначе говоря, по-

нятие труда и трудовых отношений должно рассматриваться в контексте самореализации личности труженика, социального мира и стабильности в обществе, конструктивного социального взаимодействия. Именно для этого и необходима система социального партнерства.

Поскольку труд – это не просто часть материальной и социальной жизни человека, как считали и до сих пор считают многие авторы (Э. Дюркгейм, Л. Дюмон, К. Поляный и т. д.), а основа материальной и социальной жизни людей, постольку приоритет интересов труда в системе социального партнерства самоочевиден.

Понимание необходимости именно партнерских отношений между работником и работодателем давно присутствует в науке. Еще Э. Дюркгейм сформулировал теорию солидаризма, в которой показал, что даже в неразвитых архаических обществах существует некая связь, объединяющая людей в некое целое. При всей полярности индивидуальных интересов и потребностей частных лиц, они объединяются в определенный социум. Такую связь Э. Дюркгейм называл «механической солидарностью».

Его современник Ф. Бастиа несколько иначе понимал основу социального партнерства и смысл солидарности. Рассматривая солидарность как закон человеческого существования, свойственный самой человеческой природе, Ф. Бастиа писал, что «причину солидарности невозможно выяснить иначе, чем через Откровение». Тем самым, он выделял «духовную солидарность», объединяющую индивидов в общество.

В России П. А. Кропоткин особое внимание обратил именно на социальный аспект солидарности. Рассматривая проблему солидарности в координатах нравственности и морали, он осуждал аморальное поведение русских нуворишей: «Все, что было хорошего, великого, великодушного в человеке, притупляется, мало – помалу ржавеет, как ржавеет сталь без употребления. Ложь становится добродетелью; подличанье – обязанностью. Нажиться, пожить всласть, растратить куда бы то ни было свой разум, свой огонек, свои силы становится целью жизни для зажиточных классов, а вслед за ними и у массы бедных, идеал которых – казаться людьми среднего сословия...». Сформулировав свою концепцию взаимопомощи, он пытался обосновать ее в качестве не только закона природы, но и главного фактора эволюции человеческого общества. И особое внимание П. А. Кропоткин уделял социальному аспекту человеческой солидарности.

Наконец, с развитием общественного разделения труда и переходом мировой экономики к индустриальному (машинному и поточному) производству проблематика солидарности обрела и свое экономическое содержание. Д. С. Миль одним из первых использовал термин «партнерство»

для характеристики социально-экономических отношений. Он отмечал, что естественная эволюция капитала при определенных условиях ведет к формированию отношений партнерства между собственниками и наемными работниками. Он также выделял две возможные формы такого партнерства: либо в форме объединения самих рабочих и капиталистов-собственников; либо путем объединения самих рабочих между собой и против капиталистов-собственников. В целом, эта концепция восходит к известным рассуждениям А. Смита о том, что в условиях рыночной экономики любая часть общества вынуждена вступать в партнерские отношения с остальными его частями. Связывая это с общественным разделением труда, А. Смит рассуждал: «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим о наших нуждах, а только об их выгодах».

Однако, А. Смит, полагая партнерство естественным условием рыночного хозяйства, вел речь об обществе, жившем по духовно-нравственным религиозным предписаниям. В обществе, в котором духовно-нравственные основы ослаблены или разрушены, такое партнерство становится весьма и весьма проблематичным.

В истории проблемы социального партнерства существуют и другие концепции, объясняющие солидарность и партнерство как неестественные (искусственные) формы социальных взаимоотношений в обществе. Можно, например, назвать теорию Н. Макиавелли, которые особое внимание уделял изучению социальных конфликтов и их природы. Он, в частности, предложил свои интересные способы воздействия на конфликты и считал, что конфликты несут не столько отрицательное, сколько положительное начало. Он пришел к выводу, что из теории конфликтов вытекает и теория социального партнерства. Поскольку конфликтующие стороны вынуждены на определенном этапе конфликта договариваться, достигать компромисса и согласия, то необходима разработка определенных процедур и правил (переговоров, согласований, координации, взаимного контроля и ответственности и т. д.). Но будет ли результатом такого компромисса именно партнерство, вот в чем вопрос. В теории Н. Макиавелли все же был заложен определенный порок. Рассматривать конфликт как нечто положительное представляется спекулятивным. Однако и сегодня конфликтность рассматривается отдельными авторами как ценность, поскольку «конфликтная личность, прежде всего, настроена на конкуренцию». А конкуренция представляет собой основу рыночной экономики.

Не смотря на разные подходы к анализу феномена социального партнерства, большинство авторов признает, что такое партнерство основывается на определенной близости интересов участников данной системы. В связи с этим, можно вспомнить о том, что социальное партнерство не является каким-то новым изобретением. Оно, например, было присуще еще русской крестьянской общине. Историки определяют общину как «замкнутую локальную организацию, для которой мир оканчивается за околицей. Община выступала хранительницей древних форм социальных связей. Все дела решались сельским сходом, в котором принимали участие главы крестьянских семейств».

Элементы социального партнерства можно обнаружить и в организации трудовых артелей различных товариществ, кооперативов и т. д. И даже такие сугубо локализованные формы социального взаимодействия, как кланы, кластеры и клиентелла свидетельствуют о достаточно значимом историческом опыте развития партнерских отношений и наличии в структуре этих форм социального взаимодействия конкретных элементов социального партнерства. В современных условиях постиндустриального развития элементы социального партнерства можно выявить даже в кластерах и сетевых структурах. Но они, естественно, не являются доминантой в системе социального взаимодействия участников таких структур.

Иное дело, когда речь идет об институте социального партнерства. Как любой институт социальное партнерство может быть представлен в виде системы принципов, норм и правил. И вряд ли здесь можно полностью согласиться с утверждением о том, что «моральные нормы не являются институциональными». Поскольку моральные нормы «определяют стандарты поведения людей», они по определению институциональны. Вопрос о субъектности таких норм или о социальной их предметности – это несколько иная грань проблемы. Естественно, что никакие моральные нормы не действуют без субъектов, без их «носителей». Но присутствие в этих нормах социального компонента, выработанного самими субъектами, это все равно что «вещь, взятая в ее инобытии». Есть здание, которое можно рассматривать как вещь саму по себе, но есть замысел здания, его образ и даже проектно-сметная документация. И какой бы субъект не приступал к строительству здания, он будет обязан соблюдать требования такой документации, самого замысла. Отсюда можно сделать вывод о том, что понятия «институт» и «институция» в определенном смысле могут быть идентичными, не смотря на их расхождение по критерию субъектности или критерию объективации.

Здесь, на наш взгляд, крайне важно не противопоставлять социальный институт как некое социальное образование институции как тому же социальному образованию. Дело в том, что такое противопоставление методологически представляется некорректным и часто ведет к искажениям самой социальной реальности. Например, когда утверждается, что «социальное партнерство – это действие в рамках гражданского общества, предполагающее активную роль общественности». Из этого заявления следует, что социальное партнерство уже существует при гражданском обществе, а не является его предикатом, предварительным условием. Иначе говоря, социальное партнерство не может существовать вне гражданского общества и правового государства. Но история свидетельствует о том, что различные модальности социального партнерства можно обнаружить даже в античных рабовладельческих городах-государствах, не говоря уже о более позднем времени. Решения, принимавшиеся на агоре – центральной площади греческих городов – свидетельство такого партнерства. Взаимные отношения между Ганзейским союзом немецких городов и властными структурами, или между Ост-Индской (1602) и Вест-Индской (1621) компаниями и голландскими властями – также пример социального партнерства (между государством и бизнесом).

И такие примеры можно обнаружить и в более позднее время. Вот пример из советской истории: временный союз пролетариата (рабочих промышленных предприятий) и бедных крестьян (батраков) по нейтрализации середняка и борьбе с кулаком. Но известно, что гражданского общества в те времена не было. Как не было и самого правового государства в современном его понимании.

Поэтому институт социального партнерства, как свидетельствует история, может существовать в самых различных модальностях. Он может быть усеченным, акцентуированным, амбивалентным, приоритетным, избирательным и т. д. и сегодня он вполне может деформироваться в «дружбу» власти и бизнеса против наемных работников или для очередного передела собственности. Но отрицать его, этот институт, как таковой в условиях отсутствия гражданского общества нет никаких оснований. Потому что даже при избирательном или усеченном субъектном его «наполнении» сама его предметность зависит от норм морали и «правил игры». Подобно неполной группе в детском саду или недостаточной наполняемости классов в средней школе такой социальный институт может представляться кому-то неполноценным. Но содержание (воспитательного процесса в таком детском саду или образовательного процесса в такой школе) все равно должно оставаться

(и остается) соответствующим установленным требованиям (неким нормам и стандартам).

Таким образом, социальное партнерство выступает определенным социальным институтом, в рамках которого субъекты хозяйственной деятельности устанавливают необходимые связи между собой и осуществляют реализацию собственных целей. Система координации и взаимного согласования действий позволяет данной форме экономической организации обеспечивать существенно более высокую степень эффективности, чем конкуренция, которая, не смотря на все свои достоинства и преимущества, все-таки разъединяет и противопоставляет людей и их интересы.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что представляет собой система социального партнерства? Какие цели она преследует?
2. Перечислите основные принципы и формы социального партнерства.
3. В чем проявляется эффективность функционирования системы социального партнерства?
4. Назовите основные проблемы и направления развития системы социального партнерства в Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеева Е. С., Зубова А. О. Социальное партнерство как фактор социально-экономического развития государства: опыт России и зарубежных стран // Вестник Самарского муниципального института управления. Серия: Социология. 2017. № 4. С. 141–151.
2. Лушников М. В., Смирнов Д. А. Социальное партнерство в сфере труда. Учебно-методическое пособие. Ярославль: Изд-во ЯрГУ, 2018. – 64 с.
3. Лютов Н. Л. Коллективное трудовое право Великобритании. Москва: Волтерс Клувер, 2009.
4. Нетеребский О. В. Становление и развитие системы социального партнерства (региональный аспект). Москва: Палеолит, 2003. – 214 с.
5. Сафонов В. А. Социальное партнерство. Учебник. Москва: Юрайт, 2019. – 395 с.

6. Сенников Н. М., Соловьев А. В. Профсоюзное право // Социальное партнерство: Комментарий к разделу II ТК РФ Москва: Альфа-Пресс, 2007.
7. Степанов В. Е. Партнерство как фактор устойчивого экономического развития общества. Москва: Палеолит, 2002. – 189 с.
8. Стожко Д. К. Модернизация российской экономики: история, теория, практика. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2020. – 394 с.
9. Цитульский, В. Ф. Социальное партнерство: реальность или миф. Тверь: Изд-во ТверГУ, 1999. – 202 с.
10. Чуча С. Ю. Социальное партнерство в сфере труда: становление и перспективы развития правового регулирования в Российской Федерации. Омск: Изд-во ОмГУ, 2005. – 64 с.

Глава 14

ГОСУДАРСТВО И СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

.....

Специфичность социально-трудовых отношений проявляется в том, что они в значительной степени регулируются трудовым законодательством. В условиях рыночной экономики организация трудовых отношений приобретает договорной характер. Такие договорные отношения складываются между субъектами социально-трудовых отношений (работниками, работодателями, государством, профсоюзом).

В целом, выделяют различные типы социально-трудовых отношений: патернализм, партнерство, конкуренцию, солидарность, субсидиарность и т. д. В Трудовом кодексе РФ прописано содержание системы социального партнерства, поскольку именно партнерский тип трудовых отношений считается наиболее оптимальным для формирования гражданского общества и правового государства. Конкретное воплощение баланса интересов между партнерами в сфере производства и услуг происходит в форме коллективных договоров (соглашений) различного уровня или в форме индивидуальных трудовых контрактов (договоров).

В настоящее время в России происходит переход от одной системы трудовых отношений – системы жесткого их регламентирования – к другой системе – рыночной. Трудовые отношения принимают различные формы выражения в зависимости от состояния связей между заинтересованными группами в обществе в целом и на предприятии в частности. Поэтому, при их регулировании должны быть учтены такие факторы, как организация и разделение труда, управление рабочей силой и урегулирование внутренних конфликтов, возникающих в структуре общественного производства.

В России переход к рынку сопровождался, как известно, полным устранением государства от управления трудом. В сложнейших и неоднозначных условиях был проведен процесс приватизации некогда государственной собственности. Работники приватизированных предприятий в одночасье оказались в принципиально новых и более сложных условиях, чем прежде. Монетаристские преобразования в нашей стране привели, с одной сторо-

ны, к формированию рынка свободной рабочей силы, а, с другой стороны, породили безработицу и лишили работников гарантий по занятости. Фактически можно признать, что в 90-е гг. XX в. в процессе крупномасштабных и далеко не эффективных преобразований сам работник попросту «выпал» из поля зрения государства. Человек труда, с его интересами и потребностями, оказался один на один с рисками, неопределенностью и нестабильностью, характеризующими современную рыночную экономику. Отсутствие продуманной и последовательной государственной трудовой политики, промышленной и аграрной политики, разумного протекционизма в сфере занятости и в сфере производства, отсутствие практической поддержки со стороны государства субъектам малого и среднего бизнеса привели к той кризисной ситуации в сфере труда, а шире – во всей национальной экономике, свидетелями которой мы сегодня являемся.

В современной экономической политике, а отчасти и в самой экономической науке, все меньше и меньше внимания уделяется таким понятиям, как «культура труда», «условия труда», «качество труда», «производительность труда», «интенсивность труда», «научная организация труда», «нормирование труда», «мотивация труда». Это можно объяснить нарастанием конкуренции в сфере трудовых отношений, сокращением рабочих мест, ростом безработицы, кризисом трудовых отношений в монопрофильных городах, на селе и т. д. В такой ситуации работодатель не очень-то и стремится заниматься научной организацией труда, мотивированием работника, а, если говорить шире – «сбережением народа» (термин М. В. Ломоносова).

Современное кризисное состояние социально-трудовых отношений характеризуется следующими явлениями: во-первых, заработная плата как вознаграждение за труд практически утратила свою стимулирующую и воспроизводственную функции. В структуре денежных доходов населения на долю заработной платы приходится лишь около 40%, тогда как в развитых странах мира 60–70%. Если учесть, что из 65 млн чел. занятого населения в нашей стране 89,8% (или 58,4 млн чел.) работают по найму, то становится понятной вся острота проблемы.

Во-вторых, процессы приватизации привели к тому, что большая часть работников оказалась отчужденной от собственности на средства производства. Известно, что ваучерная кампания в России закончилась появлением олигархических структур, которые сегодня по существу диктуют характер трудовых отношений в стране. Более того, работники оказались оторванными и от собственного продукта труда, которым распоряжаются все те же олигархические структуры. Отсутствие же моральных и материальных стимулов к труду (а боязнь потерять рабочее место вряд ли может

рассматриваться как эффективный стимул к повышению производительности и качества труда как такового) привело к тотальному снижению производительности труда в стране.

По сравнению с серединой 80-х гг. XX века производительность труда в начале XX века упала в разы, а доля ручного труда, наоборот, в разы увеличилась. Страна неуклонно идет по пути дезиндустриализации и превращения в периферийную экономически неразвитую державу с догоняющим сценарием развития. Обратной стороной падения производительности совокупного труда стал колоссальный рост издержек производства и обращения, раскручивание спирали инфляции издержек.

В-третьих, как показывают результаты исследований ряда зарубежных и отечественных авторов, для значительной части работников одним из ключевых стимулов повышения производительности труда является содержание самого труда, интересная работа. Однако, доминирующая тенденция сегодня – это устаревание производственных фондов: около 70% основных фондов в стране морально и физически уже изношены. Кроме того, важно отметить, что весьма распространенной системой организации хозяйственных процессов на приватизированных предприятиях стало жесткое администрирование и волюнтаризм. А это порождает такие явления, как лизоблюдство, подхалимство, подсиживание, очернительство своих же сослуживцев, способствует интриганству, кумовству, конфликтности в сфере трудовых взаимоотношений между людьми. О творческом характере труда, о качестве и производительности труда здесь уже говорить даже не приходится.

В-четвертых, идет глобальный распад производственного потенциала некогда огромной страны (СССР). Мы в значительно мере живем сегодня все еще за счет именно этого потенциала, созданного нашими предшественниками и проедаемого нынешним поколением россиян. Почти треть из этого потенциала уже выбыла из оборота. Результат – деградация и системы трудовых отношений. За последние пять лет (2004–2009 гг.) более 9 млн чел. потеряли свои рабочие места. Ситуация в Пикалево Ленинградской области лишь вскрыла этот нарыв и обозначила проблему. Но сама проблема далека от своего решения. Спада инвестиционной активности. Общий рост безработицы в стране (особенно, скрытой безработицы) происходит на фоне падения инвестиционной активности. РФ стремительно теряет свою инвестиционную привлекательность на международном рынке. Инфляционные ожидания, угроза нарастания безработицы и социальных конфликтов отталкивает потенциальных инвесторов.

В-пятых, на рубеже веков происходил (происходит и до сих пор) достаточно активный рост теневой экономики и нелегальной занятости (в основном, за счет использования мигрантов). А это не просто провоцирует коррупцию в органах государственной власти и в среде предпринимателей, но и способствует дальнейшей деградации трудовых отношений в стране. Растет степень эксплуатации наемного труда, расширяется практика криминальных отношений в этой сфере, отсутствует система социальной защиты работника, создаются экстремальные условия труда и проч. По имеющимся данным, удельный вес неформального сектора экономики в России сегодня достигает 23–25%, а в криминальную хозяйственную деятельность вовлечено от 10 до 13 млн чел.

В-шестых, имеют место невосполнимые потери людей на производстве. Изношенное оборудование, максимальная экономия на текущем и капитальном его ремонте, снижение техники безопасности и откровенное пренебрежение со стороны работодателей санитарными и пожарными нормами приводит к тому, что ежегодно на производстве гибнет около 7 тыс. чел. и около 12 тыс. чел. становятся инвалидами. Случай с Саяно-Шушенской ГЭС показал, что ни сам бизнес, ни государство не уделяют необходимого внимания этим вопросам. Трагедия в Перми, катастрофа Невского экспреса и ряд других трагедий – тому доказательство.

В-седьмых, анализ деятельности предприятий по переподготовке и повышению квалификации собственных кадров показывает резкое снижение объемов указанных мероприятий за годы реформ. Интервалы повышения квалификации работников в отдельных отраслях составляют сегодня 13–15 лет. Тогда как в странах с развитой рыночной экономикой они не превышают 3–5 лет.

Отмеченные явления свидетельствуют, на наш взгляд, о том, что человек труда практически выпал из поля зрения не только трудовой, но и социальной политики государства. И хотя пишут и говорят об этом сегодня достаточно много, практически труд как ценность остается в современных условиях крайне девальвированным, а человек труда – социально и экономически незащищенным. Пока мы не создадим условия для высокоэффективного и производительного труда, мы не решим проблем пенсионного обеспечения, своевременной выплаты различных пособий, реформирования образования, здравоохранения и т. д. Но для создания необходимых для высокоэффективного и производительного труда условий в принципиально новой рыночной среде необходима и принципиально новая система социального, экономического и правового взаимодействия между государством, работодателями и работниками. Иначе говоря, необходимо создание си-

системы социального партнерства так особого механизма социального взаимодействия между всеми участниками хозяйственного процесса.

Сегодня понятие «социальное партнерство» является во многих отношениях новым и мало изученным. Фундаментальные научные исследования по этой проблематике практически отсутствуют. И это, безусловно, негативно сказывается на практическом решении вопросов, связанных с совершенствованием трудовой и социальной политики.

В Трудовом кодексе РФ дано следующее определение понятия «социальное партнерство»: «Социальное партнерство – система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений». Очевидно, что это определение весьма размыто, не конкретно и, с научной точки зрения, некорректно, поскольку предполагает включение в него и неких «иных» отношений.

Существует и несколько иное понимание сути социального партнерства. Так, авторы известного словаря (справочника) рассматривают понятие социального партнерства как «специфический тип общественных отношений, присущих цивилизованному обществу с рыночной экономикой». Акцент на специфичности системы социального партнерства как системы общественных отношений, однако, авторы не раскрывают. А следовало бы, ведь далеко не в каждой стране с рыночной экономикой такая система существует.

Во многих исследованиях российских авторов по данной проблематике социальное партнерство понимается как цивилизованный вид общественных отношений в социально-трудовой сфере, строящийся на согласовании и защите интересов работника, работодателей, органов власти и местного самоуправления путем достижения соглашения по проблемам социально-экономического и политического развития. Однако, способы согласования могут быть принципиально различными. Политика «кнута и пряника», проводимая администрацией некоторых отечественных компаний тоже при желании может рассматриваться как способ согласования интересов работника и работодателя. Кроме того, наличие формальных соглашений между сторонами еще не дает оснований рассматривать сложившуюся между ними на практике систему взаимоотношений как систему социального партнерства. Один из наиболее признанных разработчиков теории оптимального контракта С. Соссье, например, выделяет условные и свобод-

ные контракты. Большая часть соглашений между работодателями и работниками в наших условиях относится все-таки к условным контрактам. Да и многие законы также являются условными и не исполняются часто по причинам отсутствия финансирования или иным обстоятельствам. Важно также иметь в виду распространенную в нашей экономике асимметрию информирования участников хозяйственных процессов. Информационная асимметрия также является причиной разрушения трудовых отношений и, в конечном итоге, «сжатия» рынка и ситуации дефолта (фиаско рынка).

Понятие «социальное партнерство» включает следующие элементы: совокупность различных (постоянно и временно действующих) органов взаимодействия между участниками хозяйственного процесса (двусторонних и многосторонних комиссий, служб, комитетов и т. д.); совокупность различных документов (отчетность) разных уровней (внутрифирменные распоряжения и инструкции, отраслевые нормативы и распоряжения, межотраслевые соглашения и графики, коллективные договоры, протоколы переговоров, консультаций и соглашений и проч.); и др.

Социально партнерство можно рассматривать двояко. С одной стороны, социальное партнерство – это социальная технология регулирования социально-трудовых отношений, т. е. система взаимоотношений между работодателями, работниками, органами государственной власти и местного самоуправления, основанная на ведении переговоров, работе согласительных комиссий, поиске взаимоприемлемых решений. С другой стороны, социальное партнерство – это система отношений, регулирующая взаимосвязь между трудом и капиталом, совокупным работодателем и совокупным работником. И здесь социальное партнерство предстает как часть, составное звено более общей системы взаимоотношений между капиталом и трудом. Понятно, что сама система социального партнерства предполагает наличие определенных критериев и механизмов достижения социальной справедливости и установления оптимальных условий для воспроизводства рабочей силы и развития человека. Но будучи встроенной в более общую систему взаимодействия между трудом и капиталом, эта система часто оказывается не в состоянии обеспечить решение стоящих перед нею проблем в полном объеме. Поэтому необходимы и внешние условия, при которых система социального партнерства работала бы.

И здесь следует исходить не из консенсуса интересов участников системы социального партнерства и тем более не из консенсуса интересов участников системы «труд – капитал», а из приоритета интересов труда как источника совокупного богатства. Трудовая деятельность в жизни как отдельно взятого человека, так и общества в целом играет ключевую роль.

Сам труд оценивается экономистами как основа и причина формирования цивилизации. А поскольку под системой социального партнерства подразумевают как раз степень (меру) цивилизации общества, то приоритет интересов труда есть императив развития самой цивилизации. Труд традиционно рассматривается в качестве экономической категории в координатах полезности, прибыли, выгоды, дохода, рентабельности и т. д. Но как основа цивилизации общества труд необходимо рассматривать и в качестве социальной категории, соответственно социальной сущности самого человека. Иначе говоря, понятие труда и трудовых отношений должно рассматриваться в контексте самореализации личности труженика, социального мира и стабильности в обществе, конструктивного социального взаимодействия, а не классовой вражды. Именно для этого и необходима система социального партнерства. Если же «вместо лошади впереди поставить телегу», а вместо приоритета интересов труда заложить в систему социального партнерства интересы капитала или даже хотя бы уравнивать эти интересы, то нарушится вся социальная онтология экономической жизни общества. Тогда вместо эффективной системы социального партнерства мы получим радикальные и мало эффективные (а, возможно, и вовсе не эффективные) механизмы взаимоотношений между участниками хозяйственного процесса. Так, системы внутрифирменного корпоративизма или внутрифирменного патернализма тоже могут рассматриваться как некие формы социального взаимодействия. Но эти системы менее эффективны по отношению к системе социального партнерства по определению.

Поэтому следует отметить, что труд – это не просто часть материальной и социальной жизни человека, как считали и до сих пор считают многие авторы (Э. Дюркгейм, Л. Дюмон, К. Поляный и т. д.), труд – это основа материальной и социальной жизни людей. А отсюда следует и вывод о приоритете интересов труда в системе социального партнерства и развитии социально трудовых отношений в обществе. Иные рассуждения о некоем мифическом паритете интересов между трудом и капиталом представляют собой интеллеktуальную уравниловку, результатом которой является только нарастание противоречий между трудом и капиталом и их антагонизация.

Понимание необходимости именно партнерских отношений между работником и работодателем давно присутствует в науке. Еще Э. Дюркгейм сформулировал теорию солидаризма, в которой показал, что даже в неразвитых архаических обществах существует некая связь, объединяющая людей в некое целое. При всей полярности индивидуальных интересов и потребностей частных лиц, они объединяются в определенный социум –

этнос. Такую связь Э. Дюркгейм называл «механической солидарностью» (выделено авт.).

Его современник Ф. Бастиа несколько иначе понимал основу солидарности. Рассматривая ее как закон человеческого существования, свойственный самой человеческой природе, Ф. Бастиа писал, что «причину солидарности невозможно выяснить иначе, чем через Откровение». Тем самым, он выделял «духовную солидарность», объединяющую индивидов в общество.

В свою очередь П. А. Кропоткин особое внимание обратил именно на социальный аспект солидарности. Рассматривая проблему солидарности в координатах нравственности и морали, он писал: «Все, что было хорошего, великого, великодушного в человеке, притупляется, мало – помалу ржавеет, как ржавеет сталь без употребления. Ложь становится добродетелью; подличанье – обязанностью. Нажиться, пожить всласть, растратить куда бы то ни было свой разум, свой огонек, свои силы становится целью жизни для зажиточных классов, а вслед за ними и у массы бедных, идеал которых – казаться людьми среднего сословия...».

Сформулировав свою концепцию взаимопомощи, он пытался обосновать ее в качестве не только закона природы, но и главного фактора эволюции человеческого общества. И особое внимание П. А. Кропоткин уделял социальному аспекту человеческой солидарности.

Наконец, с развитием общественного разделения труда и переходом мировой экономики к индустриальному (машинному и поточному) производству проблематика солидарности обрела и свое экономическое содержание. Д. С. Миль одним из первых использовал термин «партнерство» для характеристики социально-экономических отношений. Он отмечал, что естественная эволюция капитала при определенных условиях ведет к формированию отношений партнерства между собственниками и наемными работниками. Он также выделял две возможные формы такого партнерства: либо в форме объединения самих рабочих и капиталистов-собственников; либо путем объединения самих рабочих между собой и против капиталистов-собственников. В целом, эта концепция восходит к известным рассуждениям А. Смита о том, что в условиях рыночной экономики любая часть общества вынуждена вступать в партнерские отношения с остальными его частями. Связывая это с общественным разделением труда, А. Смит рассуждал: «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим о наших нуждах, а только об их выгодах».

Но ошибка А. Смита, полагавшего партнерство естественным условием рыночного хозяйства, состояла в том, что он вел речь об обществе, жившем по духовно-нравственным религиозным предписаниям. В обществе, в котором духовно-нравственные основы ослаблены или разрушены, такое партнерство становится весьма и весьма проблематичным. Состояние современного российского общества характеризуется следующим образом. С одной стороны, после десятилетий принудительной атеизации населения, существенно ослабили духовные (религиозные) нормы. С другой стороны, после двадцати лет рыночных реформ произошло инфицирование сознания идеалами наживы, легкого барыша, «золотого тельца», и это свидетельствует о том, что социальное партнерство не возникает и не развивается само по себе вне культуры и нравственности.

В истории проблемы существуют и другие концепции, объясняющие солидарность и партнерство как формы социальных взаимоотношений в обществе. Можно, например, назвать теорию Н. Макиавелли, которые особое внимание уделял изучению социальных конфликтов и их природы. Он, в частности, предложил свои интересные способы воздействия на конфликты и считал, что конфликты несут не только отрицательное, но и положительное начало. Он пришел к выводу, что из теории конфликтов органично вытекает и теория социального партнерства. Поскольку конфликтующие стороны вынуждены на определенном этапе конфликта договариваться, достигать компромисса и согласия, то необходима разработка определенных процедур и правил (переговоров, согласований, координации, взаимного контроля и ответственности и т. д.). Но в теории Н. Макиавелли все-таки был заложен определенный нравственный порок. Рассматривать конфликт как нечто «положительное», «полезное», «необходимое» все равно, что рассуждать о положительных последствиях инфляции (когда одни богатеют, а другие – становятся беднее) или о положительных последствиях безработицы (когда это ведет к снижению ее рыночной цены и общему снижению затрат на производство товаров, но при этом обрекает многих на голодное вымирание). Подобные оценки спекулятивны. Так, известные рассуждения У. Филиппса о взаимосвязи между уровнем заработной платы и инфляции сводятся к следующему: чем выше уровень заработной платы, тем выше общий уровень издержек предпринимателя и, соответственно, выше инфляция и потребительские цены. Порочность подобных рассуждений состоит в том, что заработная плата преподносится как единственная статья расходов предпринимателя. А ведь известно, что, снижая заработную плату, многие предприниматели допускают рост управленческих, представительских, транзакционных и иных затрат. При

таком положении социально-трудовые отношения искусственно доводятся до стадии конфликта.

Есть и другие примеры спекулятивных оценок конкуренции в сфере социально – трудовых отношений. Сегодня широко используется понятие «естественной безработицы», под которой подразумевают безработицу, обусловленную тем, что работники уволились с одного предприятия, но еще не трудоустроились на другом (время поиска работы). Но ведь существует практика переводов, когда без потери времени и работы человек переходит с одного предприятия на другое. Так почему же нужно называть потерю в трудовом стаже «естественной»?

Когда-то еще Ф. Бэкон четко заявлял, что причина конфликтов лежит не в естественных процессах, а в ошибках людей, в пренебрежении мнением как отдельных граждан, так и целых сословий, в распространении различных слухов и сплетен и т. д. В свою очередь Т. Гоббс и Ж.-Ж. Руссо выступили со своей знаменитой теорией «общественного договора», под которым они подразумевали взаимные обязательства власти и народа по отношению друг к другу. Спустя столетия эти концептуальные подходы к развитию социально-трудовых отношений развивал лидер школы человеческих отношений Э. Мэйо. В начале XX в. он отмечал, что в любом обществе сосуществуют две цели: с одной стороны – обеспечение материального и экономического существования всех его членов; с другой стороны – поддержание «спонтанного сотрудничества» во всей общественной структуре.

Возникает законный вопрос: а существует ли на практике подобный общественный договор между властью и народом, между работниками и работодателями сегодня в нашей стране? Трудовой кодекс определил систему социального партнерства. Но до полного ее воплощения пока еще далеко. До сих пор нет юридического определения понятий «социальная ответственность бизнеса», «социально ориентированное предприятие».

Говоря о сегодняшних взаимоотношениях между властью, бизнесом и работниками, можно отметить, что ожидания работников оказались несколько иными, чем ожидания власти и тем более – бизнеса. Однако, их гармонизация и координирование – вполне конкретный и решаемый вопрос. Сегодня существует несколько моделей формирования социально ориентированного поведения бизнеса.

Первая модель – это создание городов-комбинатов. От советского времени осталось много населенных пунктов, в которых вся жизнь зависит от одного градообразующего предприятия. Однако такие моногорода вполне можно и нужно переводить в категорию городов-комбинатов, т. е. диверсифицировать имеющееся в них производство. Этого можно добиться

по схеме рассеянной мануфактуры, когда заказы на отдельные товары или услуги со стороны крупных компаний, дислоцированных в соседних территориях, передаются целевым назначением таким моногородам. Конечно, такие заказы могут быть предоставлены только на определенные виды и группы товаров, соответствующие технико-технологической базе самих моногородов. Но допустимо и предоставление им в лизинг необходимого нового оборудования.

Вторая модель – добровольно-принудительная благотворительность. Побуждение к благотворительной деятельности бизнесу должно дать государство в виде налоговых и кредитных нормативов. Сохранение плоской шкалы налогообложения представляется экономически и социально необоснованным. Во многих странах мира активная благотворительная деятельность сопровождается налоговыми и кредитными преференциями для бизнеса.

Третья модель – это торг. Взаимоотношения между бизнесом и работником сегодня не предусматривают уторговывание, а жаль. Работник не может торговаться с работодателем о размерах заработной платы, о надбавках и премиальных, о содержании социального пакета и т. д. Ему сразу заявляют: «не нравится – уходи». Точно также выглядит сомнительной практика использования «твердых» цен в нашей торговле. «Твердые» они могут быть только для одного покупателя за счет другого покупателя. Для продавца безразлично, кто получает ценовые скидки, а кто их потом оплачивает, главное – чтобы торговая прибыль не снижалась. За рубежом уторговывание считается совершенно нормальным явлением, с ним можно столкнуться как в крупных торговых сетях, так и в мелких торговых точках.

Четвертая модель – модель собственно социального партнерства, которую можно охарактеризовать следующим образом: 1) во взаимоотношения работодателя и работника вовлечены органы государственной власти и местного самоуправления, защищающие в первую очередь интересы работника как наиболее уязвимой (зависимой) и, одновременно, наиболее важной (приоритетной) стороны; 2) система не допускает насильственных и не правовых мер и способов разрешения противоречий между работниками и работодателями и, одновременно, предполагает оперативное влияние на изменение быстро устаревающей нормативно-правовой базы, регулирующей социально-трудовые отношения в условиях переходной экономики.

Иначе говоря, социальный мир в обмен на приоритетное отношение к интересам труда, а не капитала со стороны государства – вот смысл действительного социального партнерства, а не ширмы, которую часто создают или пытаются создать из него.

Можем ли мы признать, что в существующем на данный момент российском законодательстве два этих базовых условия присутствуют? К сожалению, нет. Второе условие присутствует, а вот первое, к сожалению, выпало. В этом убеждает нас анализ конкретных правовых актов, регламентирующих выстраивание системы социального партнерства в российском обществе. К таковым относятся:

- Трудовой кодекс РФ (2001 г.);
- ФЗ «О коллективных договорах и соглашениях» от 24.11.95 г.;
- ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» от 12.01.96 г.;
- ФЗ «Об объединениях работодателей» от 27.11.02 г.;
- ФЗ «О российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений» от 01.05.99 г.;
- ФЗ «О порядке разрешения коллективных трудовых споров» от 23.11.95 г.

Даже перечень этих федеральных актов свидетельствует о том, что здесь не все в порядке. Возьмем хотя бы название ФЗ «О российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений». То, что в нем государство названо третьей рядовой (ординарной) стороной ставит его на один уровень с другими сторонами. Иначе говоря, государство оказывается юридически не арбитром в решении трудовых конфликтов, а одной из его сторон, по определению втянутой в конфликт.

Вместе с тем, следует отметить как позитив тот факт, что перечисленной законодательной базой выстроены определенные уровни социального партнерства: государственный, региональный, местный, межотраслевой, внутриотраслевой и т. п. А также указаны органы, ответственные за развитие системы социального партнерства в стране.

Конкретные взаимоотношения в системе социального партнерства осуществляются в следующих формах:

- коллективные договоры и соглашения;
- взаимные консультации по вопросам организации социально-экономической политики и политики в области трудовых отношений;
- делегирование, т.е. участие самих работников или их представителей в управлении предприятиями и организациями;
- участие представителей сторон системы социального партнерства в подготовке и проведении мероприятий по обеспечению охраны труда и контролю за соблюдением трудового законодательства;

- участие представителей сторон в управлении государственным социальным страхованием;
- участие представителей сторон в проведении мониторинга по важнейшим вопросам социально-экономической политики;
- участие представителей сторон в разработке правовых и нормативных вопросов социально-трудовых отношений;
- участие представителей сторон в досудебном решении трудовых споров.

Это далеко не полный перечень вопросов, которые необходимо решать в рамках системы социального партнерства. Так, законодательными и нормативными актами далеко не полностью регламентированы вопросы высвобождения персонала предприятий, особенно в условиях современного экономического кризиса. Снижение объемов производства и совокупного платежеспособного спроса на продукцию большинства отечественных предприятий привело к корректировке производственных планов и, как следствие, к «оптимизации» в части осуществления переменных затрат. В том числе и на оплату труда. Мы неслучайно взяли сам термин «оптимизация» в кавычки, поскольку сокращение расходов на заработную плату часто никак не увязывается с другими статьями расходов предприятий и осуществляется не комплексно, не системно. В результате – наемные работники оказываются жертвой такой «оптимизации», а управленческий аппарат и собственники предприятий просто перекалывают собственные ошибки и просчеты на наемных работников. Это – порочная практика.

Сегодня известно, что многие промышленные предприятия вынуждены были пойти на сокращение численности персонала, а также на снижение затрат на социальные программы. Но прежде для максимального сохранения штата рабочих мест ими вводились комплексные антикризисные меры:

- закрытие приема на работу новых работников;
- снижение численности аппарата управления;
- замещения вакантных должностей на предприятии за счет высвобождающегося персонала;
- введение режима неполного рабочего времени;
- предоставление отпусков без сохранения заработной платы;
- снижение поощрительной части заработной платы.

Такие меры несколько снизили негативные последствия кризиса в сфере социально-трудовых отношений. Кроме того, в целях минимизации социальных последствий от высвобождения работников, недопущения нарушения социального мира многие предприятия инициировали создание специальных служб по трудоустройству работников.

Сами социально-трудовые отношения в современной экономической и правовой литературе определяются как система взаимосвязей между разными субъектами (государством, работодателями, работниками). Это – «широкая» интерпретация социально-трудовых отношений. В более «узком» смысле они часто рассматриваются как прямые и обратные взаимосвязи между самими работниками. Они включают отношения по обеспечению социальных прав в сфере трудовой деятельности граждан: право на достойный труд, выбор рода деятельности и профессии, на благоприятные условия труда, на установленный федеральным законом минимальный размер оплаты труда, на защиту от безработицы.

на селе принципиально отличаются от тех, которые складываются в городском хозяйстве (в промышленности или сфере услуг) или в сфере межгосударственных (международных) отношений.

Во-первых, социально-трудовые отношения на селе характеризуются низкой степенью удовлетворения спроса на рабочую силу ее предложением. Доказательством этого является постоянный отток сельского населения в города практически по всем регионам страны. С другой стороны, этому способствует старение сельского населения и миграция молодежи в районные и областные центры. По разным оценкам, только от 16 до 20 млн чел. из 145 млн чел., населяющих РФ, обслуживают сельское хозяйство, что составляет около 12% от общей его численности. В Свердловской области из 740 тыс. чел., проживающих в сельской местности реально в аграрном производстве принимает участие всего 37 тыс. чел.

Во-вторых, социально-трудовые отношения на селе подвержены сезонным трансформациям, связанным с сезонным характером многих видов сельскохозяйственных работ. Распространение вахтового метода, сезонного найма, привлечение гастрайтеров свидетельствует о различной трудовой активности в аграрном секторе экономики страны, обусловленной природно-климатическими факторами.

В-третьих, социально-трудовые отношения на селе характеризуются более низкой по сравнению с аналогичными отношениями в промышленности или сфере услуг степенью фондовооруженности труда, его автоматизации, компьютеризации. Традиционно во многих сферах аграрного производства высокой остается доля ручного труда.

В-четвертых, необходимо отметить и более низкую степень материального стимулирования сельского труда по сравнению с трудом в промышленности или сельском хозяйстве. Более 18,5 млн чел. из 40 млн чел., проживающих на селе, имеют доходы ниже прожиточного минимума, а у еще 6 млн чел. они вообще ниже черты бедности.

В-пятых, отличительной характеристикой социально-трудовых отношений на селе является принципиально иная, нежели в городском хозяйстве, система социального взаимодействия. Не смотря на четверть века рыночных реформ, на селе сохраняет свое значение такая форма социального взаимодействия как социальная кооперация. Тогда как в сфере городского хозяйства за последние десятилетия в большей степени получила распространение система социального партнерства.

В-шестых, следует отметить и более низкий уровень научной организации социально-трудовых отношений на селе, самого процесса труда, по сравнению с городским хозяйством. Результатом этого является сельская безработица, которая в РФ официально составляет 2–3%, но в действительности в 5–6 раз выше. При этом она имеет «моложенное лицо»: 17,4% сельской молодежи не имеют рабочих мест.

Как следствие, в-седьмых, отличительной чертой социально-трудовых отношений на селе является их низкая конкурентоспособность, оказывающая непосредственное влияние на эффективность и рентабельность сельхозпредприятий. Текучесть кадров, слабая трудовая дисциплина, недостаточная правовая грамотность работников, более низкая социальная защищенность жителей провинции, а так же различного рода девиации свидетельствуют о необходимости реструктуризации социально-трудовых отношений на селе и повышении их конкурентоспособности в сравнении с конкурентоспособностью предприятий городского хозяйства.

Конкурентоспособность сельхозпредприятий, и это становится очевидным, отнюдь не сводится к конкурентоспособности сельскохозяйственных продуктов. Поскольку эти продукты создают работники, то социально-трудовые отношения, в которые они вступают друг с другом, оказываются ключевым фактором повышения конкурентоспособности сельхозпредприятий.

Главными составляющими, обеспечивающими конкурентоспособность предприятий регионального АПК, являются:

- эффективная организация труда на предприятии;
- эффективный подбор и расстановка кадров;
- эффективная система менеджмента;
- эффективная маркетинговая тактика и стратегия;
- эффективное использование собственных конкурентных преимуществ;
- современный технологический уровень производства;
- высокий уровень техники безопасности;
- правовое поле, в котором действует предприятие;

- система социальной ответственности на предприятии;
- корпоративная культура предприятия;
- доступность источников финансирования;
- высокое качество продукции.

Из приведенного перечня видно, что качество продукции является результатом использования всех предыдущих факторов конкурентоспособности предприятия.

Необходимость реструктуризации системы социально-трудовых отношений представляет собой процесс их реорганизации в соответствии с целью повышения конкурентоспособности предприятий в аграрном секторе экономики.

Реструктуризация или реинжиниринг (от англ. reengineering – реинжиниринг) представляет собой комплекс мер по модернизации предприятия, оптимизации всех его систем и повышению его совокупного потенциала. Целями такой реструктуризации в сфере социально-трудовых отношений являются:

- решение определенных экономических задач;
- изменение состава собственников;
- изменение соотношения между рабочими и административно-хозяйственным персоналом;
- привлечение более профессиональных кадров;
- сокращение транзакционных затрат;
- повышение производительности и качества труда.

Эти факторы обуславливают и решение главной задачи, сформулированной в Концепции устойчивого развития сельских территорий на период до 2020 года, утвержденной Правительством РФ 30 ноября 2010 г.

Сфера социально-трудовых отношений на селе может быть очерчена по разным критериям. Если брать критерий «вид деятельности», то социально-трудовые отношения складываются в области животноводства, растениеводства, садоводства, пчеловодства, звероводства, рыбного хозяйства и т.д. Если взять за критерий определения сферы социально-трудовых отношений разные стадии агропромышленного производства (в рамках АПК), то здесь можно выделить пять стадий:

- 1 стадия: производство средств производства для сельского хозяйства и переработку сельхозпродукции в предметы потребления;
- 2 стадия: производство продукции растениеводства и животноводства;
- 3 стадия: изготовление из них продуктов питания, одежды, обуви;
- 4 стадия: реализация этих продуктов населению;

5 стадия: производственное обслуживание, транспортировка, хранение сельхозпродукции, связь.

Естественно, что организация и конкурентоспособность социально-трудовых отношений на каждой из таких стадий может существенно отличаться друг от друга. Важно также учитывать и степень интегрирования сельскохозяйственных предприятий в рамках АПК.

Тем самым, по критерию интегрирования модно также выделить несколько уровней развития социально-трудовых отношений села: полностью интегрированный, относительно интегрированный, не интегрированный.

Важным критерием структурирования социально-трудовых отношений на селе может быть принцип вовлеченности / не вовлеченности его жителей в хозяйственную деятельность. Здесь также можно всю систему социально-трудовых отношений разделить на несколько структурных блоков: а) полная занятость, в) частичная занятость, с) самозанятость, d) безработные. Иногда предлагают использовать и блок е) «бизнес – занятости», различая занятость населения в общественном секторе (государственное производство: совхозы, унитарные государственные предприятия и др.) и частном секторе (фермерское хозяйство, трудовые артели, общества, товарищества и иные организационно-правовые формы ведения хозяйства). Считается, что присоединение предприятий категории «Занятость» к более эффективной категории «Бизнес» может увеличить долю конкурентоспособных предприятий. Так, в Пермском крае этот показатель (за счет указанной манипуляции) был увеличен с 30% в 2009 г. до 70% в 2012 г. В действительности, однако, конкурентоспособность осталась на гораздо более низком уровне, поскольку за счет такого «присоединения» менее рентабельных и нерентабельных сельхозпредприятий к рентабельным и конкурентным предприятиям средняя величина конкурентоспособности оказалась более размытой.

Представляется, что такое «манипулирование» несостоятельно с научной точки зрения, поскольку сравниваются и объединяются в одни статистические группы принципиально различные организационные формы. По этому поводу еще А. В. Чаянов отмечал, что «концепция крестьянского хозяйства как хозяйства предпринимательского, в котором хозяин нанимает самого себя в качестве рабочего, мыслима только в условиях капиталистического строя... Крестьянское же хозяйство как организационная форма ...вполне мыслимо и в других народнохозяйственных системах...».

Некорректность такого «статистического учета» принципиально различных организационно-правовых форм организации сельхозпредприятий для понимания динамики их конкурентоспособности в сфере социально-

трудовых отношений обусловлена различной степенью стабильности трудовых коллективов. Кроме того, экономический рост на таких предприятиях также может принципиально отличаться: от ресурсо-сберегающего – до «ресурсо-пожирающего». Оптимизация, которую проводят в условиях дефицита финансов многие руководители сельхозпредприятий, наносит ущерб, в первую очередь, именно социально-трудовым отношениям. Это не в последнюю очередь влияет на рынок труда аграрной рабочей силы, порождает негативные демографические тенденции (миграционную убыль населения территорий, неравномерность распределения вакантных мест по территории, структурную безработицу и т. д.). Поэтому, рассматривая динамику развития социально-трудовых отношений на селе, можно прийти к следующим выводам:

- востребованность в некоторых профессиях за последние десятилетия существенно снизилась (например, зоотехник или агроном) или даже вовсе исчезла (например, дояр, мастер производства молочной продукции);
- необходимая корректировка в подготовке кадров для сельского хозяйства в рамках государственной политики не происходит, госзаказ на подготовку специалистов для сельхозпредприятий не соответствует по своей структуре и объему реальным потребностям самих производителей.
- региональные государственные программы поддержки села (например, «Уральская деревня» и др.) не дают должного эффекта.

В этой связи необходимой становится разработка принципов повышения конкурентоспособности сельхозпредприятий в сфере именно социально-трудовых отношений, среди которых можно выделить государственные и частные меры.

Среди государственных мер представляется целесообразным расширить практику предоставления субсидий и грантов для подготовки специалистов-целевиков по заказу сельхозпредприятий; усилить правовую защиту (налоговые льготы, бюджетные доплаты, госаттестация и т. д.) для молодых специалистов, приезжающих на село. Со стороны частных мер можно выделить систему шефства крупных промышленных корпораций над сельхозпредприятиями, развитие конгломератных форм организации и интеграции, совершенствование практики контрактации (приема на работу).

Таким образом, можно выделить несколько уровней и направлений развития системы социально-трудовых отношений, повышения их конкурентоспособности:

По уровням: государственный (федеральный, региональный, местный) корпоративный и индивидуальный. По направлениям: правовое обеспечение совершенствования социально-трудовых отношений, развитие кадрового менеджмента, стимулирование индивидуального развития за счет механизмов личной заинтересованности работников и повышения их персональной ответственности.

В развитии социально-трудовых отношений в сфере регионального АПК можно выделить несколько сценариев. Первым является прогнозно-плановый сценарий, при котором государство осуществляет прогноз обеспечения регионального АПК необходимыми трудовыми ресурсами и регулирует социально-трудовые отношения в этой области. Второй сценарий связан со спонтанным (стихийным) развитием социально-трудовых отношений в региональном АПК, что обусловлено неэффективностью и контрпродуктивностью агропромышленной политики государства и деформациями рынка. Естественно, что государство прогнозирует систему социально-трудовых отношений в современных условиях лишь индикативно. При этом существуют определенные этапы такого прогнозирования:

- сбор необходимой информации и мониторинг потребностей регионального АПК в тех или иных кадрах и решении тех или иных вопросов, связанных с социально-трудовыми отношениями;
- предварительная обработка и анализ полученных данных, и формирование разного рода программ и планов развития социально-экономических отношений в структуре регионального АПК;
- прогнозирование кадровых потребностей предприятий регионального АПК, осуществляемое на основе балансовой многофакторной модели;
- формирование базы данных по кадровым вопросам и вопросам развития социально-трудовых отношений;
- организация социальной сети (интернет – инфраструктуры, служб занятости населения, механизмов административного и правового регулирования социально-трудовых отношений).

Эта социальная сеть решает ряд задач. Прежде всего, она предоставляет доступ к результатам прогнозирования и совершенствования правового регулирования:

- органам региональной власти и местного самоуправления;
- рекрутинговым агентствам;
- учреждениям профессионального образования;
- домохозяйствам;
- работодателям;

Кроме того, осуществляет содействие в сборе информации от работодателей и домохозяйств. Наконец, обеспечивает равномерное распространение информационных ресурсов среди разных сегментов и участников рынка труда.

Прогнозное развитие социально-трудовых отношений регионально-го АПК в целом позволяет снизить неопределенность и риски, связанные с миграцией трудоспособного населения из сельской местности в мегаполисы. А также закрепить профессиональные кадры на селе и существенно сократить масштабы увольнений (безработицы), которые предприятия осуществляют в рамках, так называемых, оптимизационных мер. Тем самым повышается уровень конкурентоспособности предприятий регионального АПК в области социально-трудовых отношений.

Разработка многофакторной модели конкурентного потенциала предприятий регионального АПК в системе социально-трудовых отношений предполагает институциональный анализ самих отношений. В целом можно выделить ряд институтов (как системных показателей уровня и качества) в системе социально-трудовых отношений:

- занятость;
- охрана труда;
- защита трудовых прав;
- социальное партнерство;
- социальная ответственность;
- зарплатообразование;
- трудовая (межфирменная, межрегиональная и международная) мобильность;
- социальная (в т. ч. и профессиональная) конкуренция;
- внутрифирменный патернализм и корпоративизм.

В зависимости от количества таких институтов можно предложить и разработку соответствующих индексов, включение которых в общую многофакторную модель анализа конкурентного потенциала предприятий регионального АПК в системе социально-трудовых отношений позволит более детально определить специфику такого потенциала как в отношении конкретных предприятий, так и по субъектам региона.

В частности, позиционирование различных регионов РФ по отдельным показателям социально-трудовых отношений свидетельствует о существенных различиях в конкурентном потенциале предприятий регионального АПК. Аналогичной является ситуация и в отношении территорий Уральского региона и районов Свердловской области.

Вместе с тем при оценке качества и уровня развития социально-трудовых отношений на предприятиях регионального АПК необходимо учитывать не только институциональные параметры этих отношений, но и их оценочные значения. Одним из таких значений является, например, качество занятости сельского населения, которое соответствует первому из перечисленных выше институциональных параметров системы социально-трудовых отношений. Оценка качества занятости населения осуществляется на основе методики, предложенной Г. Э. Слизенгером. Показатель качества занятости, согласно ему, представляет собой сумму численности занятых в неблагоприятных условиях и численности безработных, деленную на численность экономически активного населения. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{кз}} = 1 - (N_{\text{ну}} + N_{\text{нф}} + N_{\text{б}}) : N_{\text{зан}} \quad (3)$$

где $K_{\text{кз}}$ – коэффициент качества занятости;

$N_{\text{ну}}$ – численность населения, занятого в неблагоприятных условиях;

$N_{\text{нф}}$ – численность населения, занятого в неформальном секторе;

$N_{\text{б}}$ – численность безработных по методологии МОТ;

$N_{\text{зан}}$ – численность экономического активного населения.

Из данной формулы следует, что качество занятости связано с несколькими факторами: минимизацией неблагоприятных условий труда, уровня общей безработицы, а также доли неформальной занятости населения в экономике территории.

Данная формула требует существенной корректировки значений в контексте анализа качества занятости на предприятиях регионального АПК, и, прежде всего, в отношении именно сельского населения. Дело в том, что значения $N_{\text{ну}}$ и $N_{\text{нф}}$ в аграрном секторе экономики, как свидетельствуют многочисленные исследования, существенно выше, чем в городском хозяйстве. А значения $N_{\text{б}}$ и $N_{\text{зан}}$, наоборот, ниже (в расчете на тысячу человек населения). Поэтому результаты оценки качества занятости на предприятиях регионального АПК всегда будут заметно отличаться от аналогичных результатов занятости в других секторах национальной и региональной экономики.

При этом, сфера занятости Свердловской области уже на протяжении целого десятилетия характеризуется такими негативными тенденциями, как снижение численности экономически активного населения и занятых (опережающее снижение – на селе), рост численности трудоспособных граждан, не занятых трудовой деятельностью и состоящих на учете в службе занятости населения.

В целом значение коэффициента качества занятости на предприятиях регионального АПК ниже, чем в на предприятиях других секторов экономики (ТЭК, АЭК, сфера услуг и др.). При этом следует также отметить практически постоянное снижение качества занятости, связанное с современным финансово-экономическим кризисом. Вместе с тем, в условиях санкций со стороны стран ЕС и США и необходимостью решения проблем импортозамещения возникли определенные условия (спрос, господдержка и т. д.) на предприятиях регионального АПК для активизации хозяйственной деятельности. А это, в свою очередь, требует и существенной модернизации социально-трудовых отношений как условия повышения конкурентоспособности таких предприятий.

В целом, развитие конкуренции в сфере социально-трудовых отношений на предприятиях регионального АПК привело к существенным изменениям в занятости и в самих сельскохозяйственных организациях. Проводившаяся в 90-е годы XX века политика в отношении села привела к радикальной внутриотраслевой диверсификации. Ушло в прошлое представление о сельскохозяйственных предприятиях как сфере занятости исключительно сельского населения. В качестве альтернативы им появились крестьянские (фермерские) предприятия (хозяйства). Резко стала снижаться общая занятость в сельскохозяйственном производстве. За 1990–2009 годы численность работников сельскохозяйственных организаций уменьшилась с 9,53 млн чел. до 1,88 млн чел. В том числе в такой ярко выраженной аграрной области, как Курганская, аналогичный показатель снизился с 133,5 тыс. чел. в 1990 г. до 69,1 тыс. чел. в 2009 г.

В первые полтора десятилетия нового XXI столетия процессы трансформации социально-трудовых отношений в региональном АПК только набирали силу. Их отражением стало продолжающееся снижение численности занятых в аграрной сфере экономики. К 2003 г. по сравнению с 1990 г. численность занятых в аграрной экономике сократилась в 8 раз. При этом доля женского труда возросла с 38% до 42%. Эта тенденция заметно усилилась и после 2003 г., особенно к 2008 г., когда экономика оказалась охваченной первым системным и глобальным экономическим кризисом. На текущий момент в стране официально 12–14% безработных, но никто еще не считал, насколько этот показатель возрос в условиях пандемии Covid-19.

Особо следует отметить рост проявлений бюрократизации в управлении аграрным трудом и системой социально-трудовых отношений на предприятиях регионального АПК. Это обстоятельство отражает более общую тенденцию к росту бюрократизма в экономике. Самый большой рост чис-

ленности работников наблюдается именно в системе управления, среди руководителей сельскохозяйственных предприятий.

Общее падение численности занятых в самом сельском хозяйстве и сужение за этот всей сферы социально-трудовых отношений на селе объясняется многими факторами. Во-первых, это низкая привлекательность труда в сельском хозяйстве. Во-вторых, старение аграрного населения. В-третьих, низкая мобильность аграрного населения. В-четвертых, более низкая оплата аграрного труда. В-пятых, активная государственная политика по наращиванию темпов технической и технологической модернизации сельского хозяйства, что привело к уходу части молодого аграрного населения в промышленность. Согласно прогнозам, к 2020 г. доля занятых в отраслях сельского хозяйства сократится по сравнению с 2007 г. почти вдвое: с 10,2% до 5,7%.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Дайте определение понятию «социально-трудовые отношения».
2. Дайте характеристику структуре и содержанию системы социально-трудовых отношений в обществе.
3. Определите главные цели и методы осуществления социально-трудовой политики государства.
4. Перечислите основные направления развития системы социально-трудовых отношений в Российской Федерации в настоящее время.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боровской М. А., Масыч М. А., Бечвая М. Р. Социально-трудовые отношения: основные подходы и определения // Ученые записки СКАГС. 2012. № 4. С. 63–67
2. Бурляева В. А., Просвирнина И. А. Социально-трудовые отношения как совокупность взаимодействий работников в коллективном трудовом процессе // Материалы XII региональной научно-технической конференции «Вузовская наука – Северо-Кавказскому региону». Т. 2. Общественные науки. Ставрополь: СевКавГТУ, 2008. – 194 с.
3. Геташвили М. А. Патернализм как элемент социально-трудовых отношений // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2013. № 19 (46). С. 43–50.

4. Грэхэм П. Человеческие отношения // Управление человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уорена. Санкт-Петербург: Питер, 2002. С. 119–128.
5. Землянухина С. Г. Системный подход к исследованию трудовых отношений // Вестник Омского университета. 2003. № 2. С. 13–19.
6. Мраморнова О. В. Содержание категории «социально-трудовые отношения» // Вестник СГТУ. 2011. № 4(60). С. 357–361.
7. Становление трудовых отношений в постсоветской России / под ред. Дж. де Барделебен, С. Климовой, В. Ядова. Москва: Академический проект, 2004. – 320 с.
8. Трудовые отношения: состояние и тенденции развития в России. Сб. ст. / под ред. В. А. Ядова. Самара: Изд-во «Самарский университет», 2013. – 264 с.
9. Чилипенко Ю. Ю. Социально-трудовые отношения: теория и практика взаимодействия субъектов в сфере малого и среднего бизнеса. Н. Новгород: Изд-во НИСОЦ, 2015. – 363 с.
10. Шевчук А. Ю. Российский рынок труда: история и современность // Вестник Университета ГУУ. 2008. № 5. С. 137–142.

Глава 15

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КООПЕРАЦИИ

.....

Сущность, принципы и практика кооперативной организации

«Кооперация» в переводе с латинского языка (*cooperatio*) означает «совместное ведение дел, сотрудничество». Термин «кооперация» получил распространение потому, что кооперация как объединение труда, средств для совместной деятельности используется очень широко. На основе кооперации создаются предприятия и их объединения; решаются общие задачи на национальном и международном уровнях, например, по освоению космоса, защите окружающей среды и др.

Кооперативы и их объединения также создаются и ведут разнообразную деятельность на основе кооперации. Эту особенность всегда выделяли идеологи кооперации разных стран, в том числе и России. Поэтому термин «кооперация» во всех странах применяется при характеристике двух специфических организаций рыночной экономики: кооперативов и их объединений.

Кооперативы создаются крестьянами (фермерами), рабочими, кустарями, ремесленниками, служащими, военнослужащими, студентами и школьниками, то есть производителями и потребителями материальных благ. В основу построения и деятельности кооперативов положены кооперативные ценности и принципы. Кооперативы по своей социально-экономической природе являются одновременно ассоциацией граждан и хозяйственным предприятием. Сущность кооператива не меняется, если он называется обществом, артелью, товариществом и т. п. В Декларации о кооперативной идентичности, принятой XXXI Конгрессом Международного кооперативного альянса (МКА) в 1995 г., дано следующее определение кооператива: Кооператив – это автономная ассоциация лиц, добровольно объединившихся с целью удовлетворения своих экономических, социальных и культурных потребностей посредством совместно владимого и демократически управляемого предприятия.

Это определение выражает социально-экономическую сущность кооператива, и его необходимо применять при разработке кооперативного законодательства. Такое определение кооператива предоставляет определенную свободу в организации совместной экономической и социальной деятельности. Так, в нем указано, что членами кооператива являются лица, поэтому кооперативное законодательство может устанавливать, что членами кооператива определенного вида могут быть либо граждане – физические лица (индивидуальное членство), либо предприятия и организации – юридические лица (коллективное членство). В некоторых кооперативах разрешено смешанное членство.

В определении четко указано, что кооператив создается в форме демократически управляемого предприятия (юридического лица) с целью удовлетворения экономических и других потребностей своих членов. Для укрепления своего положения кооперативы объединяются и создают союзы, ассоциации (объединения) на районном, областном и других территориальных уровнях.

Объединение кооперативов (союз, ассоциация) – это социально-экономическая организация рыночной экономики, созданная кооперативами с целью содействия их развитию и более полному удовлетворению потребностей своих членов.

В кооперативной теории и практике термин «кооперация» находит широкое применение при изучении кооперативного движения и группировке кооперативов по следующим признакам:

- по социальному составу членов кооперативов – рабочая, крестьянская, студенческая, школьная кооперация;
- по отраслям хозяйства – производственная, торговая, сельскохозяйственная, строительная, транспортная кооперация;
- по целевому назначению кооперативных организаций – потребительская, жилищная, кредитная, страховая кооперация;
- по территории деятельности кооперативных организаций – городская, сельская, районная, областная, краевая, республиканская, национальная кооперация;
- для характеристики деятельности кооперативных организаций отдельных стран или континентов – российская, французская, африканская, европейская, американская, азиатская кооперация.

Таким образом, кооперативы и их объединения создаются на основе кооперации. Обе организации осуществляют деятельность с целью удовлетворения материальных и других потребностей своих членов. Кооперативные организации, создаваемые по территориальному признаку, можно

разделить на кооперативные организации I, II, III и IV уровней. На территории сельских и городских поселений граждане и (или) юридические лица создают кооперативы. Такие кооперативы являются организациями I уровня. Районные объединения кооперативов (районные союзы, ассоциации) образуют кооперативные организации II уровня. Областные, краевые, республиканские объединения кооперативов (союзы и ассоциации) образуют кооперативные организации III уровня. Объединения кооперативов (союзов, ассоциаций) на уровне страны образуют национальную кооперативную организацию – объединение кооперативов IV уровня.

Кооперативы определенного вида и их союзы (ассоциации) разных территориальных уровней, объединенные едиными целями и задачами, называются кооперативной системой. Например, в разных странах функционируют такие кооперативные системы: система потребительской кооперации; система сельскохозяйственной кооперации; система производственной кооперации; система кредитной кооперации и другие кооперативные системы.

Кооперативы – первичные социально – экономические организации в кооперативной системе. Кооператив – основная организация кооперативной системы. Именно кооперативы, объединяясь, создают районные, областные (краевые, республиканские), национальные союзы и в целом кооперативную систему. Объединение кооперативов и их союзов в систему повышает их жизнеспособность, укрепляет конкурентные преимущества кооперативных организаций в рыночной экономике.

Усиление конкуренции привело к увеличению проблем развития кооперации в отдельных странах. Поэтому солидарность и сотрудничество кооперативов стали необходимыми условиями сохранения и укрепления кооперативного сектора экономики. В связи с этим усилилось кооперативное движение.

Понятие кооперативного движения, так же как и профсоюзного, политического и любого другого массового движения, означает общественную деятельность людей, осуществляемую с конкретной целью. Учитывая, что кооперативы и их объединения ведут как социальную, так и разнообразную хозяйственную деятельность, можно сформулировать следующее понятие кооперативного движения: Кооперативное движение – это массовое социально-экономическое движение, направленное на создание благоприятных условий для развития кооперативных организаций с целью удовлетворения материальных, социальных и культурных потребностей членов кооперативов. Термин «кооперативное движение» используется: для обозначения кооперативного социально-экономического движения

на отдельных континентах: кооперативное движение Европы, кооперативное движение Азии, кооперативное движение Америки, кооперативное движение Африки; для характеристики национального кооперативного движения отдельных стран: кооперативное движение России, кооперативное движение Англии; группы стран: кооперативное движение стран Восточной Европы, кооперативное движение стран Латинской Америки; для характеристики кооперативного движения отдельных социальных групп: кооперативное движение рабочих, кооперативное движение мелких сельскохозяйственных товарных производителей, кооперативное движение молодежи, женщин, военнослужащих и других социальных групп. Международное кооперативное движение – это интернациональное социально-экономическое движение, объединяющее национальные кооперативные движения. Международное кооперативное движение представляет собой самое массовое социально-экономическое движение современности, объединяющее свыше 800 млн человек – членов кооперативов разных видов, поддерживаемое правительствами и международными организациями, учеными, общественными и политическими деятелями. Кооперативное движение характеризуется многообразием кооперативов, многие из которых имеют схожие признаки (черты), по которым их можно классифицировать. Классификация кооперативов – это группировка кооперативов по определенным признакам. Все кооперативы подразделяются по следующим признакам:

По социальному и профессиональному составу членов: рабочие и крестьянские кооперативы, кооперативы кустарей и ремесленников, кооперативы рыбаков, служащих, студентов, смешанные кооперативы, кооперативы мелких торговцев.

По району деятельности: городские, сельские, районные, межрайонные кооперативы.

По виду основной хозяйственной деятельности: производственные, по переработке сельскохозяйственной продукции, потребительские, сбытовые и снабженческие, кредитные, сервисные, многофункциональные.

В последней группе кооперативов, в свою очередь, каждый вид кооперативов также может быть подразделен на различные виды. Например, среди производственных кооперативов, находящихся в собственности работников этих предприятий, различают кооперативы по производству различных потребительских товаров, рыболовецкие кооперативы, кооперативы старателей и другие. Кооперативы по переработке сельскохозяйственной продукции различают по виду перерабатываемого сырья: молочные, кофейные, рисовые и другие. Эти кооперативы закупают, перерабатывают

и реализуют товарную продукцию сельскохозяйственных производителей. Потребительские кооперативы реализуют потребительские товары. Различают потребительские кооперативы, осуществляющие розничную торговлю, оптовую торговлю и общественное питание. В настоящее время потребительские кооперативы все больше приобретают характер многофункциональных кооперативов. Сбытовые кооперативы различают по виду сбываемой товарной продукции. Эти кооперативы наиболее многочисленны в аграрном секторе экономики. Снабженческие кооперативы закупают средства производства и средства торговли и снабжают ими своих членов-товаропроизводителей и частных торговцев. Все большее развитие получают снабженческо-сбытовые кооперативы. Строительные кооперативы занимаются строительством жилья, зданий производственного назначения, дорог. Кредитные кооперативы предоставляют производственный и потребительский кредит. Различают кредитные кооперативы товаропроизводителей и кредитные кооперативы граждан (кредитные союзы). Кредитные кооперативы могут предоставлять своим членам как финансовые, так и нефинансовые услуги. Кооперативы по оказанию услуг оказывают услуги населению и предприятиям. Среди них можно назвать такие, как страховые кооперативные ассоциации, оросительные кооперативы, медицинские, фармацевтические, ветеринарные, проектные, кооперативы ритуальных услуг, кооперативы по оказанию управленческих услуг.

В настоящее время кооперативы по оказанию услуг получили значительное развитие, особенно кооперативы по оказанию социальных услуг населению. Многофункциональные кооперативы также называются смешанными, многоцелевыми, универсальными. Они различаются по сферам деятельности. Наиболее распространены: многофункциональные кооперативы в сфере товарно-денежного обращения.

Каждый кооператив совмещает несколько функций: торговлю, сбыт, общественное питание, автосервис и другие; многофункциональные кооперативы в сельском хозяйстве занимаются сбытом, переработкой, снабжением, транспортировкой, хранением, торговлей, предоставлением услуг по страхованию, ремонту техники и другие. Увеличение числа многофункциональных кооперативов – устойчивая тенденция в кооперативном движении. В современном мире насчитывается более 120 видов предприятий, которые считаются кооперативами, так как отвечают определенным признакам и в своей деятельности руководствуются кооперативными ценностями и принципами.

Основными отличительными чертами кооперативов являются их следующие общие признаки:

1. Цель кооператива – удовлетворение экономических, социальных и культурных потребностей членов кооператива. Эти потребности удовлетворяются за счет доходов, полученных от хозяйственной деятельности кооператива.

2. Добровольность объединения. Вступление в кооператив и выбытие из кооператива – добровольное.

3. Объединение в кооперативе как физических (индивидуальное членство), так и юридических лиц (коллективное членство). Может иметь место и смешанный тип членства, когда в одном кооперативе объединяются и физические и юридические лица.

4. Объединение по территории. Кооператив – «местное предприятие», где люди знают друг друга, доверяют и помогают друг другу.

5. Кооператив – юридическое лицо. Кооператив создается и функционирует как юридическое лицо.

6. Автономия и независимость кооператива. Кооператив – самостоятельная организация. Он независим от правительства, частных фирм и других субъектов рынка.

7. Кооператив – совместно владеемое предприятие. Имущество кооператива создается и увеличивается при участии членов кооператива. Члены кооператива наделены следующими правами собственности: владеть, пользоваться и распоряжаться объектами собственности кооператива, т. е. его имуществом.

8. Демократическое управление. В кооперативе создаются органы самоуправления. В управлении кооперативом принимают участие все члены кооператива (общие собрания кооператива), или их представители, которых они избирают в советы, правления, ревизионные комиссии. Принятие решений в органах самоуправления осуществляется по принципу: один член – один голос.

9. Экономическое участие членов в деятельности кооператива. Экономическое участие членов заключается во внесении взносов, вкладов, покупке товаров и услуг в кооперативе или других формах.

10. Право на доход. Каждый член кооператива имеет право получать доход от хозяйственной деятельности кооператива, который распределяется пропорционально участию каждого конкретного члена в данной деятельности.

11. Материальная ответственность. Члены кооператива несут материальную ответственность по обязательствам своей организации.

12. Кооператив – самобытная организация. Кооператив создается и функционирует на основе кооперативных ценностей и принципов. Ко-

оперативные ценности отражают идеалы кооперативного движения, отобранные из арсенала гуманистических идей и общечеловеческих морально-этических норм.

Кооперативы основаны на следующих ценностях: взаимопомощь, взаимная ответственность, демократия, равенство, справедливость и солидарность. Взаимопомощь определяет взаимоотношения кооператива (как коллективной организации) и члена кооператива (индивида). Кооперативы – это организации взаимопомощи, которые помогают гражданам-членам кооператива: улучшить их материальное положение; улучшить производственную деятельность своих членов; улучшить их жилищные условия. Взаимная ответственность означает ответственность кооператива за интересы своего члена и ответственность члена за общие интересы кооператива.

Демократия в кооперативной организации – власть членов кооператива, которую они осуществляют через органы управления путем принятия решений по важнейшим социально-экономическим вопросам деятельности кооператива. Равенство определяет отношение кооператива к его членам на основе равноправного участия в деятельности кооператива. Каждый член кооператива имеет равное право на участие во всех делах кооператива, а также равное право на получение информации.

Справедливость означает справедливое распределение доходов и социальных благ между членами и работниками кооператива. Распределение выплат и благ осуществляется соответственно участию каждого члена и каждого работника в деятельности кооператива.

Солидарность вытекает из единства интересов каждого кооператива и его членов, из единства интересов кооперативов на региональном, национальном и международном уровнях. В ценности «солидарность» воплощены такие понятия, как социальная ответственность и забота о других, взаимопомощь и самопомощь. Поэтому солидарность является универсальной кооперативной ценностью, раскрывающей философию кооперативного движения. По традиции основателей члены кооперативов придерживаются следующих этических ценностей: честность, открытость, социальная ответственность и забота о других.

Честность – главная нравственная основа кооперативного предпринимательства, предусматривающего производство высококачественных продуктов; продажу товаров чистым весом, полной мерой; доверие и гласность во взаимоотношениях между лицами, управляющими кооперативом и его членами.

Открытость кооперативов означает, что кооперативы должны быть открыты для всех жителей тех населенных пунктов, в которых они осуществляют свою деятельность. Открытость кооперативов не допускает дискриминации граждан. Все граждане могут вступать в члены кооперативов, пользоваться услугами кооперативных предприятий.

Социальная ответственность означает стремление кооператива к повышению уровня жизни, улучшению обслуживания своих членов и всех желающих пользоваться услугами кооператива без ущерба для других членов кооператива и общества. Забота о других – ценность, которая отражает заботу кооператива об окружающих.

Коммерческая деятельность кооператива имеет сильно выраженную ориентацию – заботу о тех, кто находится «вне» кооператива и остро нуждается в социальной защите и помощи. Кооперативы распределяют часть доходов от хозяйственной деятельности между нуждающимися.

Кооперативные принципы являются путеводителем, с помощью которого кооперативы внедряют эти ценности в жизнь.

1-й принцип: добровольное и открытое членство. Кооперативы – это добровольные организации, открытые для всех людей, способных оказать свои услуги и взять на себя ответственность без дискриминации в области пола, социальных, расовых, политических и религиозных принадлежностей людей.

2-й принцип: демократический членский контроль. Кооперативы – это демократические организации, контролируемые своими членами, которые принимают активное участие в выработке политики и принятии решений. Мужчины и женщины, работающие в качестве избранных представителей, подотчетны членам кооператива. В первичных кооперативах у всех членов равные права при голосовании (один член – один голос), а кооперативы более высоких уровней также организованы в соответствии с демократическими принципами.

3-й принцип: экономическое участие членов. Все члены кооператива вносят вклады и контролируют кооперативную деятельность. Они, обычно, получают некоторые выплаты на внесенный взнос, что является условием членства. Члены кооператива распределяют остаточный капитал на следующие цели: развитие кооператива; вознаграждение членов кооператива соответственно их участию в делах кооператива; поддержку других сфер деятельности, одобренных членами кооператива.

4-й принцип: автономия и независимость. Кооперативы – это автономные организации взаимопомощи, контролируемые своими членами. Если они заключают соглашения с другими организациями (включая правитель-

ственные) или увеличивают свой капитал с помощью внешних ресурсов, то это делается на условиях демократического контроля со стороны членов и поддержания независимости.

5-й принцип: образование, повышение квалификации и информация. Кооперативы выделяют средства на образование и повышение квалификации своих членов, избранных представителей, управляющих и работников с тем, чтобы те смогли внести эффективный вклад в развитие своего кооператива. Они информируют общественность, особенно молодежь и общественных лидеров, о том, что представляют собой кооперативы и какую пользу они приносят.

6-й принцип: сотрудничество между кооперативами. Кооперативы более эффективно обслуживают своих членов и укрепляют кооперативное движение, работая на местном, национальном, региональном и международном уровнях.

7-й принцип: забота об обществе. Уделяя основное внимание нуждам и потребностям членов кооператива, кооперативы также заботятся о постоянном развитии своих общин.

Организационно-правовые основы кооперации

Устав кооператива – это организационно-правовой документ, который в соответствии с законами определяет правовые, организационные, социальные и экономические основы создания и деятельности кооператива. В правовом регулировании отношений в кооперативах применяются две формы устава: Примерный (Типовой) устав кооператива определённого вида. Конкретный устав каждого кооператива. Примерный (Типовой) устав кооператива обеспечивает единство в решении общих вопросов для всех кооперативов определённого вида. Кооперативные законы России предусматривают обязательные правовые положения, которые необходимо включать в устав кооператива соответствующего вида. В конкретных уставах кооперативов более широко моделируются права и обязанности членов кооперативов, правомочия кооперативных органов управления и контроля, отношения собственности и другие вопросы образования и социально-экономической деятельности кооперативов. Устав кооператива должен содержать следующие основные сведения: Наименование потребительского кооператива, которое должно содержать указание на основную цель его деятельности, а также слова: или «кооператив», или «потребительский союз», или «потребительское общество». Место нахождения потребительского кооператива, которое определяется местом его государственной регистрации. Предмет и цели деятельности потребительского кооператива. Порядок

управления деятельностью потребительского кооператива. В уставе должны быть следующие положения: о составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений. Сведения об имуществе потребительского кооператива: о размере паевых взносов членов кооператива; о составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и об их ответственности за нарушение обязательств по внесению паевых взносов, о порядке покрытия членами кооператива понесенных им убытков. Членские и трудовые отношения в потребительском кооперативе. Прекращение членства в потребительском кооперативе. Реорганизация и ликвидация потребительского кооператива. Для того, чтобы устав обеспечивал более широкое правовое поле деятельности кооператива и правовые нормы были понятны членам кооператива, необходимо привлекать членов к активному участию в разработке устава своего кооператива.

Способы и порядок образования и ликвидации кооперативов

Ликвидация кооператива, функции ликвидационной комиссии Порядок образования кооператива регулируется статьей 8 ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации». Главным образом, указанная статья предусматривает порядок образования кооперативов не на месте другого сельскохозяйственного предприятия, а совершенно новых. В целях образования кооператива граждане и юридические лица, изъявившие желание создать кооператив, формируют организационный комитет, в обязанности которого входят: 1) подготовка технико-экономического обоснования проекта производственно-экономической деятельности кооператива, включающего размер паевого фонда кооператива и источники его образования; 2) подготовка проекта устава кооператива; прием заявлений о вступлении в члены кооператива, в которых должно быть отражено согласие участвовать в производственной либо иной хозяйственной деятельности кооператива и соблюдать требования устава кооператива; 3) подготовка и проведение общего организационного собрания членов кооператива. Норма п. 1 ст. 8 ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» носит рекомендательный характер. Она ориентирует на то, как лучше организовать работу по созданию нового кооператива. Технико-экономическое обоснование является внутренним документом кооператива и служит для уяснения самими его членами, какова будет имущественная основа их дальнейшего функционирования.

Ни в какие государственные органы оно не представляется. Организационный комитет вправе установить размеры вступительных членских взносов в целях покрытия организационных расходов по образованию кооператива, с отчетом об их использовании на общем собрании чле-

нов кооператива. Если паевые взносы в любом кооперативе обязательны, то вступительные взносы вводятся по усмотрению кооператива, причем ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» определяет единственное направление их использования – организационные расходы по образованию сельскохозяйственного кооператива. Общее организационное собрание членов кооператива:

- 1) принимает решение о приеме в члены кооператива;
- 2) утверждает устав кооператива;
- 3) избирает органы управления кооперативом (правление кооператива и в установленных ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» случаях наблюдательный совет кооператива). Главная задача организационного собрания, помимо перечисленных в п. 3 ст. 8 ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», – это принятие решения о создании самого кооператива. Все названные в статье полномочия относятся к исключительной компетенции общего собрания, и решения по ним должны быть приняты квалифицированным большинством голосов (ст. 20 ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации»).

Реорганизация кооператива осуществляется в форме слияния, присоединения, разделения и выделения. Слиянием признаётся создание нового юридического лица в форме кооператива с передачей ему всех прав и обязанностей двух или нескольких кооперативов и прекращением последних. Присоединением считается прекращение одного или нескольких кооперативов с передачей всех их прав и обязанностей другому ранее созданному кооперативу. Слияния и присоединения ведут к укрупнению кооперативов при сокращении их общего числа. Под разделением кооператива понимается прекращение кооператива с передачей всех его прав и обязанностей вновь созданным кооперативам. Выделением кооператива признаётся создание одного или нескольких кооперативов с передачей ему (им) части прав и обязанностей реорганизуемого кооператива без прекращения последнего. Разделение и выделение означают разукрупнение кооперативов и увеличивают их общее число.

Реорганизация кооператива осуществляется по решению общего собрания членов (общего собрания уполномоченных) и иным основаниям, предусмотренным законодательством страны. Ликвидация кооператива влечёт его прекращение без перехода его прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам. Кооператив может быть ликвидирован: по решению общего собрания членов (общего собрания уполномоченных), что означает самоликвидацию. Это может иметь место в связи с истечением срока, на который создан кооператив, с достижением цели, ради которой

он создан, с сокращением численности членов ниже требуемой для его учреждения, с преобразованием кооператива в другую организационно-правовую форму; по решению суда вследствие признания кооператива несостоятельным (банкротом). В этом случае возможна как добровольная ликвидация, так и принудительная; по решению суда в случае допущенных при создании кооператива нарушений закона, если эти нарушения носят неустранимый характер, либо осуществления деятельности без надлежащего разрешения или деятельности, запрещённой законом. Ликвидация кооператива представляет собой сложную процедуру. При принятии общим собранием кооператива решения о его ликвидации кооператив незамедлительно в письменной форме сообщает об этом органу, осуществляющему государственную регистрацию юридических лиц. Сама ликвидация производится назначенной кооперативом ликвидационной комиссией, а в случае ликвидации кооператива по решению суда – ликвидационной комиссией, назначенной судом. С момента назначения ликвидационной комиссии к ней переходят полномочия по управлению делами кооператива. Ликвидационная комиссия оценивает наличное имущество кооператива, выявляет его дебиторов (тех, кто должен кооперативу) и кредиторов (тех, кому должен кооператив), производит с ними расчеты, реализует имущество кооператива, составляет ликвидационный баланс и представляет его общему собранию кооператива. Срок ликвидации кооператива в Российской Федерации не должен превышать одного года со дня принятия решения о ликвидации. Кооператив считается ликвидированным с момента исключения его из Единого государственного реестра юридических лиц. Кооперативные союзы Кооперативные союзы представляют собой тесное единение, добровольное соглашение, устойчивую связь кооперативных обществ между собой для достижения общих для них целей кооперации путем взаимного сотрудничества, скоординированных действий Кооперативные союзы являются организациями. Эти организации называются по-разному: союз, ассоциация, лига, федерация, конфедерация, оптовое общество, совет, объединение, институт, альянс, палата и т. д. А суть их одна: сотрудничество внутри кооперативного движения для наиболее полного осуществления возможностей, которые заложены в кооперативах, а также в кооперативных формах собственности, объединения и хозяйствования.

Возникновение кооперативных союзов на рубеже 40-х и 60-х годов XIX века было обусловлено рядом объективных условий Прежде всего к объединению в союзы кооперативы подтолкнули экономические причины. Владельцы частных лавок, пекарен, мастерских и т. п. заведений повели конкурентную борьбу с оторванными друг от друга и еще слабыми

кооперативными обществами, члены которых вскоре осознали, что выжить в условиях рыночной экономики им будет легче путем организации своего союза. Обнаружилось также стремление кооперативов к рационализации своих хозяйственных операций: к осуществлению оптовой закупки товаров сразу для многих кооперативных обществ, к созданию крупных современных производственных предприятий в интересах нескольких кооперативов и т. д.

Во-вторых, кооперативы всегда были и остаются сейчас местными, локальными организациями, и, как правило, первоначально их «голос» не доходил до правительственных, государственных органов. Между тем по мере развития кооперативного движения потребность в этом становилась все более острой. Первичные кооперативы нуждались в законодательной поддержке, налоговых льготах, в недорогих кредитах. Роль выразителей этих и других интересов местных кооперативов начинают выполнять кооперативные союзы, явившиеся важным связующим звеном между кооперативами и правительством.

В-третьих, успех кооперативного движения в большей степени мог быть обеспечен широким разъяснением среди населения целей и задач кооперативов, пропагандой кооперативных идей и принципов, подготовкой кадров для работы в кооперации, выявлением и обобщением передового опыта кооператоров. Как выяснилось, подобные функции успешнее всего выполняются не отдельными кооперативами, а объединениями.

Последние начали издавать кооперативные газеты и журналы, создавать образовательные учреждения инструктировать свои, т. е. союзные кооперативы по вопросам хозяйственной и нехозяйственной деятельности и проводить другую работу подобного характера.

С тех пор одни кооперативы входят в союзы и называются союзными, ассоциированными, а другие в союзы не входят (что является их правом, собственным выбором), и их называют «дикими».

Кооперативные союзы создаются либо по территориальному признаку (в городах, районах, областях, республиках, регионах, провинциях, штатах, в масштабе страны, межгосударственные и международные), либо по отраслевому принципу (специализированные, объединяющие кооперативные организации одного вида, или смешанные, куда входят организации, относящиеся к разным видам кооперации) Кроме того, довольно часто встречаются кооперативные союзы, сочетающие территориальный и отраслевой принципы их внутренней организации Некоторые кооперативные союзы по отношению к своим кооперативам выполняют функцию экономического, хозяйственного центра (развивают дух предпринимательства),

а некоторые – функцию организационного, идейного центра (развивают дух солидарности) Но все больше становится союзов, являющихся экономическими и организационными центрами одновременно кооперации.

Среди кооперативных союзов особое место занимают национальные, являющиеся центрами кооперативного движения той или иной страны. Традиционно, такой центр «венчает» систему кооперации, представляет и защищает ее интересы в высших органах государственной власти. Он участвует в выработке долговременной общенациональной политики самой кооперативной системы, добивается осуществления программ в области кооперативного движения (развитие кооперативной экономики, модернизация технической базы, повышение конкурентоспособности кооперативных товаров и услуг), организует взаимное сотрудничество своих членов, представляет их интересы в международном кооперативном движении и, главное, предоставляет разнообразные услуги союзным кооперативным организациям.

Для этого национальный кооперативный центр развивает современную инфраструктуру кооперативной системы, включающую не только крупные и технически хорошо оснащенные производственные и торговые комплексы, но и кооперативные банки и страховые общества, научно-исследовательские институты и лаборатории, внедренческие и образовательные учреждения, информационно-вычислительные центры, издательства и типографии, даже собственные киностудии.

Национальные кооперативные центры существуют для местных кооперативов и союзов и обслуживают их, а не наоборот. Будучи сложными по своей организационной форме и многоотраслевыми по видам своей деятельности, они напоминают большие диверсифицированные компании являются разнопрофильными, расширяют ассортимент продукции и набор услуг, осваивают новые виды деятельности. Создание кооперативных союзов явилось новым этапом кооперативного строительства и непосредственно отразилось на деятельности первичных кооперативов. С одной стороны, кооперативы при вступлении в тот или иной союз добровольно передают (делегируют) ему часть своих прав и полномочий. В результате происходит некоторое сужение самостоятельности кооперативов, в какой-то степени они попадают в зависимость от союза.

Но, с другой стороны, членство в кооперативном союзе прямо и косвенно способствует успеху кооперативов в осуществлении их цели и уставных задач. В этом смысле кооперативный союз служит кооперативам своеобразным «зонтом», очень полезным в солнечную погоду и незаменимым в условиях ненастья (экономической непогоды).

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем заключается специфика и назначение кооперативной политики государства?
2. Назовите основные направления развития кооперативного движения в Российской Федерации в настоящее время.
3. Выделите преимущества кооперативной формы организации хозяйственной деятельности.
4. Перечислите основные направления совершенствования кооперативной политики и кооперативного законодательства в Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Быстров Г. Е. Кооперативное законодательство России и государств ЕС. Берлин, Lambert. Academic publishing, 2012. – 198 с.
2. Вахитов К. И. Теория и практика кооперации. Учебник. Москва: Дашков и К°, 2009. – 480 с.
3. Дешковская Н. С. Экономическая теория сельскохозяйственной кооперации. Учебное пособие. Томск: Изд-во ТомГУ, 2006. – 304 с.
4. Егоров В. Г. Кооперация – «третий путь» (к теории вопроса). Челябинск: Рифей. 2003. – 152 с.
5. Егоров В. Г. Кооперация в современной России. Санкт-Петербург: Алетейя. 2013. – 604 с. (36,91 п. л.)
6. Милосердов В. В. Многострадальная судьба российского крестьянства. Москва: Колос, 2010. – 83 с.
7. Радостаева Э. М., Русинова О. Ю. Теория и практика кооперации. Методические указания. Пермь: Изд-во ПермГСХА, 2015. – 42 с.
8. Российское село и кооперация: сегодня и завтра // Материалы Международной научно-практической конференции. Москва: Канцлер, 2017. – 416 с.
9. Сахарова Д. Б. Котов И. С. История и теория кооперативного движения. Учебное пособие. Минск: Новое знание, 2009. – 278 с.
10. Система государственной поддержки сельского хозяйства в условиях членства России в ВТО / под ред. С. В. Киселева. Москва: Изд-во МГУ, 2016. – 176 с.
11. Теплова Л. Е., Уколова Л. В., Тихонович Н. В. Кооперативное движение. Учебное пособие: Москва: Изд-во РДЛ, 2004. – 360 с.

Глава 16

ИНТЕГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

.....

Одним из важнейших направлений развития управленческой экономики и совершенствования государственной экономической политики является интеграция. Она касается не только международных аспектов ведения хозяйства, но и национальной экономики, межотраслевых отношений, регионального взаимодействия. Управление процессами развития интеграции на местах и в регионах позволяет создавать и формировать новые организационно-правовые и более эффективные формы ведения хозяйства. Поэтому отпустить на самотек данные процессы нельзя.

Разработка проблем международной экономической интеграции отечественными экономистами

Для понимания процессов международной интеграции первоначально необходимо выяснить смысл более общего понятия – «экономическая интеграция». Важно также уточнить значение категории «интеграция». В отечественной литературе изучение экономической интеграции началось в 50-е гг. XX в. в связи с рассмотрением процессов европейской интеграции для характеристики международной кооперации производства капиталистических стран. По мере углубления разделения труда социалистических стран в рамках Совета Экономической Взаимопомощи (международная экономическая и политическая организация социалистических стран) категория «экономическая интеграция» стала использоваться для обозначения развитой формы производственной кооперации и социалистических государств. Можно выделить три этапа в изучении отечественными исследователями процессов международной (региональной) экономической интеграции. Первый этап – 1957 – начало 1960-х гг. Отечественная научная школа интеграции в этот период развивалась практически изолированно от западных теорий и школ, осуществлялось первоначальное накопление информации о Европейском объединении угля и стали, ЕЭС и Европейском сообществе по атомной энергии. Значительное влияние на исследование

оказывали идеологические и политические факторы. К началу 1960-х гг. появились первые научные работы, содержащие определенные выводы. На данном этапе советская научная школа пришла к выводу об объективном характере международной экономической интеграции и ее кумулятивном эффекте; отмечались такие эффекты интеграции, как дополнительный импульс росту, НТП и развитию производства на основе усиления конкурентных начал. Второй этап – 1960-е гг. – конец 1980-х гг.

В этот период значительный вклад в теорию интеграции внесли М. М. Максимова, В. В. Шмелев, Ю. В. Шишков, исследуя причины и эффекты процесса международной экономической интеграции, а также соотношение государства и рынка в управлении интеграционными процессами. Относительно причин, по которым именно Западная Европа стала регионом зарождения интеграционных процессов, М. М. Максимова высказывает точку зрения, что здесь наибольшей остроты достигло противоречие между потребностями развития производительных сил капитализма и узкими рамками национальных рынков. Особое внимание исследователей привлекали интеграционные процессы в рамках Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), имевшие теоретическую и практическую значимость, и интеграционные процессы развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки. Интеграционные процессы, протекающие в обществе, стали объектом активных исследований в отечественной литературе только со второй половины 1970-х гг.

В этот период существовало множество мнений экономистов. Так, некоторые ученые считали, что интеграция общественного производства – это объединение и планомерная координация усилий предприятий в целях наиболее успешного решения важнейших социальноэкономических задач по дальнейшему подъему производительных сил, достижению наивысшего научно-технического уровня. Другие авторы под интеграцией понимали единение, сочетание, объединение, слияние отдельных отраслей экономики, их частей и единиц в новое организационное единство. Некоторые исследователи полагали, что интеграция представляет собой органическое сочетание различных видов производства и организаций в единый комплекс.

В других работах под интеграцией понимался процесс развития экономической системы социализма, связанный с упорядочением, согласованием и объединением элементов структуры данной системы. В приведенных трактовках отмечался, как правило, лишь один аспект этого процесса, а именно – объединительный характер интеграции, хотя и рассматривалась она авторами на различных уровнях. В 1980-е гг. среди исследователей все

больше утверждается понимание интеграции как сложного, диалектически противоречивого процесса, отражающего одну из форм обобществления производства.

Несмотря на бесспорность этого утверждения, большинство экономистов ограничиваются простой констатацией факта. Однако такое определение экономической интеграции является лишь началом в процессе ее познания. На наш взгляд, чтобы раскрыть сущность экономической интеграции недостаточно дать ее определение как формы обобществления производства. Понятие «экономическая интеграция» можно раскрыть только через целый ряд определений. В литературе по философии также указывается на необходимость использования системного подхода с целью более глубокого и всестороннего познания сущности того или иного явления и процесса. Между тем новизна поставленных в этот период вопросов состоит в том, что ученые увязали сущность интеграции именно с обобществлением, хотя подходы были разные.

Сторонники первой позиции эти категории отождествляли. Другая группа ученых доказывала, что названные процессы схожи, но все же не тождественны, поскольку интеграция – есть форма обобществления производства. Интеграция как экономическое явление зародилась в середине XIX в., а как сформировавшийся процесс существует со второй половины XX в. Обобществление – процесс всеобщий, характерный для всех способов производства. В современных условиях обобществление не сводится только к интеграции, хотя ее масштабы, безусловно, растут. Интеграция – это отдельная сторона процесса обобществления производства. Иными словами, «интеграция» – более узкое понятие, нежели «обобществление».

Интеграция – это такая форма обобществления, которая стоит на порядок выше простых форм (концентрации, комбинирования, кооперирования) и является достаточно сложной функциональной формой. Изначально обобществление производства существует и развивается в первичных, простых функциональных формах, которые, взятые в отдельности, как правило, не имеют организационного оформления и четких границ. Интеграция же является сложной формой, но она не заменяет простых и не приходит им на смену. Качественное развитие первичных процессов в условиях научно-технической революции создает необходимые предпосылки для развития интеграционных процессов.

Дальнейшее развитие простых функциональных форм обобществления ведет к перерастанию интеграции в структурообразную форму обобществления. Происходит формирование всевозможных организационных структур интеграционного типа – концернов, конгломератов производ-

ственных объединений и комплексов. Непонимание сущности экономической интеграции именно как целостной системы, включающей в себя простые формы обобществления, приводило в советский период к тому, что на практике при создании формирований интеграционного типа не учитывались особенности данного процесса, а также специфика структур, оформляющих его. А потому и полноценных форм не получалось. По крайней мере, ожидаемого эффекта от функционирования интеграционных формирований не было, поскольку они представляли собой не целостные, а, скорее, интегральные системы. Вместе с тем заметим, что наличие нежизнеспособных форм реализации интеграции было обусловлено и другими факторами. Основная причина крылась в специфике хозяйственного механизма, в экономических основах командно-административной системы.

Третий этап – с 1990-х гг. по настоящее время – значительно расширил объект и предмет исследования, так как в условиях глобализации происходит трансформация интеграционных процессов, изменяются мотивы, причины, эффекты интеграции и ее современные механизмы. В этот период развитие теории экономической интеграции продолжалось в двух направлениях. В литературе данного периода сохранились и традиционные подходы к ее исследованию, разработанные еще в предшествующий период, когда экономика функционировала в плановом, директивном режиме, и появились новые, возникшие в результате кардинальных рыночных изменений в нашем хозяйстве, а также в связи с обобщением разработок зарубежных экономистов по проблемам интеграции. К первому направлению относятся позиции ученых либо рассматривающих интеграцию как форму обобществления производства, либо трактующих смысл данного понятия, исходя из его универсального содержания, зафиксированного в справочной и энциклопедической литературе, словарях и сводимого ими к тому, что это есть процесс объединения различных компонентов в одно целое. Но трактовать экономическую интеграцию только в общефилософском ключе не совсем корректно. Необходимо, как уже отмечалось, соединить общефилософский, общенаучный и экономический подходы. Второе направление связано с новым институциональным подходом к исследованию экономической интеграции. У его истоков стояли зарубежные исследователи, представители позднего или нового институционализма Р. Коуз, К. Эрроу, Д. Норт, О. Уильямсон.

В нашей стране этот подход разрабатывают те отечественные экономисты, которые анализируют хозяйственные и институциональные реформы, имевшие место как в промышленно развитых странах во второй половине XX в., так и в нынешних постсоциалистических государствах. Они исследу-

ют современное предприятие и новейшие организационно-хозяйственные структуры в промышленности. Отечественная школа международной экономической интеграции с начала своего появления делала упор на содержательную сторону процесса. В ней определяющее место отводилось изучению закономерностей межотраслевого и внутриотраслевого разделения труда, процессам международного переплетения факторов производства, взаимопроникновению и переплетению национальных воспроизводственных процессов в целом.

С точки зрения отечественной школы международной экономической интеграции, этот процесс включает в себя не только торговлю, но и производство, распределение, обмен и потребление, и все это – с учетом исторических и национальных особенностей интегрирующих стран. При этом не упускались, разумеется, и торгово-политические, и иные субъективные аспекты международных отношений, которые, однако, трактовались как производные от первых.

На современном этапе интеграция рассматривается как сложный, многоаспектный, саморазвивающийся исторический феномен, который поначалу зарождается в наиболее развитых с технико-экономической и социально-политической точек зрения регионах мира. В этот процесс втягиваются все новые страны по мере «дозревания» их до необходимых экономических, политических и правовых кондиций. Такой подход несравненно сложнее, чем выявление степени дискриминации нерезидентов в рамках того или иного торгово-экономического объединения. Особое внимание отечественной школой всегда уделялось вопросу, где пролегает грань между интеграцией и доинтеграционными стадиями интернационализации. Белорусская экономическая школа рассматривает международную экономическую интеграцию как объективный по сути конфликтно-компромиссный процесс «сближения, взаимодействия национальных хозяйств»; интеграционные блоки – субъекты мировой экономики и международных экономических отношений.

Зарубежные экономические концепции и школы международной экономической интеграции

Более полное представление об экономической интеграции дают западные источники. В зарубежных печатных изданиях первые специальные исследования по этой теме появились еще в 1930-х гг. В последующий период, и особенно в настоящее время, данный процесс чаще всего рассматривается сквозь призму теории фирмы, экономических институтов, их эффективного функционирования. В 1960–90-е гг. в западной экономиче-

ской теории четко обозначились два основных подхода к изучению интеграции: традиционный технологический и современный экономический (транзакционный).

Сторонники первого подхода объясняют интеграцию, исходя из ее технологических основ, т. е. главным в формированиях интеграционного типа, по их мнению, является технологическое единство, технологические условия функционирования производства, а именно: экономия на масштабе, наличие барьеров входа на рынок и др. Данное направление разрабатывали такие ученые как Р. Борк, Р. Блэйр, Д. Казерман.

Другой подход к исследованию сущности анализируемого процесса, приобретающий все более широкое распространение в настоящее время, связан с трудами Р. Коуза, О. И. Уильямсона, Д. Норта, К. Эрроу и других представителей нового направления институциональной школы, разрабатывающих теорию так называемой «транзакционной экономики». Интеграция находит свое выражение в формировании крупных производственных комплексов, внутри которых значительно усиливается централизация производства, что создает условия для большей плановости, усиливает непосредственно общественный характер связей между участниками кооперации и тем самым либо ограничивает, либо отрицает товарно-стоимостной характер обмена деятельностью и ее результатами.

Сторонники институционального подхода выдвинули транзакционную концепцию интеграции. Ее основы связаны с новой теорией – институциональной, согласно которой она есть система отношений, возникающих, когда.

Исходя из этого уточняется значение терминов «комбинация» и «интеграция», часто называемых в литературе соответственно «горизонтальная интеграция» и «вертикальная интеграция». Так, комбинация имеет место, когда транзакции становятся делом только одного предпринимателя, а не двух и более (как было раньше). Она представляла бы собой интеграцию, если бы включала организацию транзакций, которые бы распределялись среди предпринимателей через механизм рынка.

Более глубокие и основательные исследования вертикальной интеграции провел О. И. Уильямсон. Он считает, что содержательной стороной интеграции являются не технологические, а экономические взаимозависимости, связанные с сокращением транзакционных затрат при замене рынка внутренней организацией. С его точки зрения, преимущества интеграции связаны с гармонизацией интересов, уменьшением риска, существенной экономией, получаемой за счет сокращения информационных потоков.

При изучении экономической интеграции все школы: – признают необходимость самого интеграционного процесса, но по-разному интерпретируют механизм, природу, цели и субъекты интеграции; – систематизируют конкретные формы развития международной экономической интеграции. Одновременно с разработкой общетеоретических вопросов осуществляются и прикладные исследования; – используют метод научной абстракции, в рамках которого выделяют узкий круг аспектов, на базе которых строят формальнологическую систему. Эта особенность приводит к отсутствию единства взглядов на международную экономическую интеграцию и вызывает появление новых теорий.

Западные авторы (в частности, Б. Баласса, П. Уайлз, Р. Купер, Э. Хаас) отмечали раздробленность в разработке данного раздела экономической теории. Большинство ученых концентрировались на характеристике отдельных составляющих интеграционного процесса. Либеральный и неолиберальный подходы к изучению интеграционных процессов подразделяются на: – рыночную школу (В. Репке, Ж. Рюэфф, Р. Арон); – рыночно-институциональ

Основное положение рыночной школы гласит: международная экономическая интеграция – это комплекс определенных мер, которые предпринимаются для устранения на территории объединения условий дискриминации субъектов хозяйствования всех стран-партнеров по блоку, а либерализация перемещения товаров и факторов производства – необходимое условие экономической интеграции. Кратко охарактеризуем основные теории экономической интеграции.

Наиболее ранней школой экономической теории интеграции признана рыночная (либеральная) (1950–60 гг.). Ее представители считали, что основа интеграции – это сфера обмена, торговля, рыночные связи, а сама интеграция – это обеспечение свободы торговли между странами-участниками путем устранения всех препятствий и ограничений в этой области, прежде всего – таможенных пошлин. Механизм экономической интеграции, по мнению представителей либеральной школы, включает только рыночные инструменты, и государственное регулирование этого процесса недопустимо. Международная экономическая интеграция тем глубже, чем свободнее действие стихийных рыночных сил, т. е. чем меньше регулирующее воздействие со стороны государственных органов.

Одним из решающих признаков интеграции В. Репке, как и Ж. Рюэфф, считал, в частности, наличие золотого стандарта и полную обратимость валют, которая обуславливает единство рынка, цен и расчетов. Однако мировой опыт свидетельствует, что экономическая интеграция всегда

является управляемым процессом, да и домонополистического рынка в развитых странах нет. Управляются интеграционные процессы не только рыночными регуляторами, но и национальными правительствами объединяющихся государств и наднациональными (межгосударственными) институтами региональных экономических группировок. Это связано с тем, что она имеет не только положительные, но и отрицательные последствия для стран-участниц, в частности, приводит к усилению конкуренции, к неоптимальному размещению производства, к неравномерному развитию регионов.

Государства призваны нивелировать эти и другие негативные последствия (например, в социальной сфере) для того, чтобы положительные эффекты интеграции распределялись между странами по возможности равномерно. Поэтому наряду с рыночным механизмом управления интеграции необходимы и целенаправленные усилия национальных правительств и наднациональных интеграционных институтов экономических союзов. Несоответствие идей рыночной школы реальной практике международной экономической интеграции породило новые теоретические взгляды, в частности, рыночно-институциональные, или неолиберальные.

Представители неолиберализма (рыночно-институциональной школы) считали, что механизм международной экономической интеграции должен гармонично сочетать в себе два взаимодополняющих подхода – и государственное, и рыночное регулирование. Основой интеграции, по мнению этой школы, также была торговля, а сама интеграция рассматривалась одновременно и как отмена протекционизма во взаимной торговле стран-участниц, и как форма коллективного протекционизма в отношении третьих стран.

Дж. Вайнер предложил теорию эффектов интеграции в рамках таможенного союза, что является большим вкладом данной школы в исследование международной экономической интеграции. Еще одной большой заслугой представителей неолиберальной школы можно считать то, что они рассматривали интеграцию в динамике.

Результатом такого подхода, помимо эффектов интеграции Дж. Вайнера, явилась теория Б. Балассы о стадиях, или этапах, международной экономической интеграции. В рамках данной школы впервые появился двоякий взгляд на региональную интеграцию, с одной стороны, как на процесс, а с другой – как определенное состояние экономики и политики. В процессе формирования стадии интеграции необходимо целенаправленное государственное вмешательство, а при объединении национальных хозяйств

в определенный интегрированный комплекс такое вмешательство сводится лишь к устранению дискриминации в объединении.

Рыночно-институциональный подход воплотился в практике западноевропейской интеграции. В то же время рыночно институциональной школе не удалось корректно объяснить ряд существенных особенностей этого явления. На практике экономическая интеграция не сводится только к устранению дискриминации в торговле товарами, а имеет более глубокое содержание и предполагает наличие многих других аспектов государственного регулирования.

В середине 1960-х гг. ряд французских, английских и итальянских экономистов (Г. Мюрдаль, А. Маршалл, Ч. Киндлбергер и др.) предложили структурную концепцию международной экономической интеграции. Они критически отнеслись к идее полной либерализации движения товаров и факторов производства в интеграционном объединении, считая, что это может привести к диспропорциям в размещении производства и неравенству в доходах. Международная экономическая интеграция рассматривалась представителями структурализма как процесс глубоких структурных преобразований в экономике интегрирующихся стран на основе транснационализации. Согласно теории структурализма, интеграция имеет ярко выраженную социальную окраску: она служит делу улучшения современного общества – обеспечению большего социального равенства, устранению неравномерности экономического развития разных стран и районов, т.е. повышению всеобщего блага.

Однако экономическая интеграция, основой которой являются крупные ТНК, не может на практике решать социальные вопросы. Задачи региональной интеграции и средства, предложенные структуралистами для достижения этих целей, оказались несовместимыми, поэтому в 1970-х гг. широкое распространение получили идеи неокейнсианства.

Неокейнсианцы – Р. Купер, Б. Ф. Массел и др. – считали, что для использования выгод международной экономической интеграции и максимального сохранения национального суверенитета необходимо согласование внутренней и внешней политики интегрирующихся стран. Это необходимо для достижения оптимального сочетания двух возможных вариантов развития экономической интеграции: а) объединение государств с последующей утратой ими суверенитета; б) интеграция с максимальным сохранением национальной автономии.

Предполагая, что ни один из этих вариантов не может быть представлен в чистом виде, они считали необходимым их оптимальное сочетание путем согласования внутренней и внешней хозяйственной политики интегриру-

ющихся стран. Дирижизм – это разновидность неокейнсианского направления экономической теории. Я. Тинберген, Р. Санвальд, И. Штолер отрицали решающую роль рыночного механизма в интеграционных процессах.

Представителями дирижизма предлагалась жесткая координация экономической и социальной политики, ее наднациональная централизация. Задача государства – создание и поддержка «полюсов роста», которые необходимы для создания оптимальной структуры региональной экономики, поскольку сущность региональной экономической интеграции, по мнению представителей дирижизма, определяется именно как формирование этой оптимальной хозяйственной структуры в рамках региона, с общими пропорциями и структурой воспроизводства.

Субъектами интеграции признается только государство и наднациональные органы. В рамках данной школы Я. Тинберген впервые выдвинул идею о позитивной и негативной экономической интеграции. Негативная интеграция предполагает просто устранение барьеров на пути товаров и факторов производства. Позитивная интеграция – это принятие законов и создание институтов, еще больше увеличивающих мобильность товаров, услуг и факторов производства. Таким образом, сторонники дирижистской школы сводят процесс интеграции к согласованию тех или иных областей экономической и социальной политики между правительствами участвующих стран. При этом они завышали возможности такого согласования и недооценивали значение экономических факторов.

Высшим возможным пределом региональной экономической интеграции они считали оптимальную экономическую структуру всего интегрируемого региона, которая опирается на оптимальную экономическую политику. Важное место в теориях интеграции занимают теории функционализма. Основоположителем функционализма был английский социолог Д. Митрани, который, в свою очередь, опирался на методологические идеи немецкого политолога П. Райнша и английского социолога Л. Вульфа.

Представители функционализма рассматривают международную экономическую интеграцию как процесс постепенного перехода от традиционной системы межгосударственного сотрудничества в регионе к формированию наднациональных структур и передача властных полномочий суверенных государств этим структурам.

С точки зрения Д. Митрани и его последователей, интер- и транснациональные организации могут лучше удовлетворить некоторые потребности общества, чем национальные государства. Он видел два преимущества в создании таких организаций: во-первых, эффективное выполнение поставленных перед ними задач будет делать людей менее приверженными

идеям национальным государствам; во-вторых, их существование резко сократит возникновения межгосударственных конфликтов.

Одна из основополагающих идей функционализма состоит в том, что международная интеграция должна быть в максимальной степени деполи-тизирована, а эффективное сотрудничество государств и избежание конфликтов могут и должны быть достигнуты путем концентрации усилий в первую очередь на общих для всех вопросах благосостояния (как во всемирном масштабе, так и на национальном уровне).

Согласно теории функционализма, интеграционная динамика приводит к появлению функциональных организаций, располагающих определенными полномочиями, предоставленными непосредственно самими государствами. Сторонники функционализма были убеждены, что функции – первичны, а формы, в которые они воплощаются, – вторичны (производны). Это неизбежно приводило их к непримиримому противоречию с тем явлением, которое они называли «фиксацией государства», т.е. существованием жестких государственных форм вне зависимости от тех функций, которые они выполняли. Конечным продуктом интеграции становится образование функциональной системы, элементы которой могут начать работать и без общей политической надстройки.

Представители функционализма рассматривают международную интеграцию как процесс постепенного перехода от традиционной межгосударственной системы отношений к некоему функциональному сообществу, процесс перераспределения властных полномочий отдельных государств в пользу создаваемой надгосударственной структуры, обладающей функциональной эффективностью.

Появление неофункционализма было связано с периодом так называемого «евроэнтузиазма» в 1960–1970-х гг., когда неизбежность дальнейшей интеграции государств идей рыночной школы – участников ЕЭС представлялась все более очевидной. Наибольший вклад в становление и развитие этой теории внесли Э. Хаас, Л. Линдберг, А. Этzioni.

Так, по мнению А. Этzioni, понятие «сообщество» представляет собой некую «общность или даже систему, обладающую самодостаточными интеграционными механизмами», в то время как «интеграция» является своеобразной «способностью данной системы поддерживать себя саму в результате воздействия и влияния как внутренних, так и внешних изменений».

По мнению А. Этzioni, понятие «интеграция» включает в себя целый ряд необходимых и существенных элементов, а именно: наличие эффективного контроля за использованием принудительных мер воздействия; существование единого центра, отвечающего за принятие и исполнение решений;

наличие доминирующего центра политического единства основной массы политически активного населения.

Последовательность и структура интеграционного процесса предполагают, согласно теории неофункционализма, создание системы мощных центральных институтов и постепенную передачу государствами-участниками принадлежащего им суверенитета на уровень Европейского Сообщества в целом. При этом и государства – участники, и их правительства рассматриваются неофункционалистами как играющие в этом процессе весьма пассивную роль. Комиссия ЕС, напротив, выступает в качестве активного организатора и вдохновителя интеграционного процесса, а общественность в лице организованных групп, политической элиты, партий выполняет роль своеобразного «катализатора» интеграции. Безусловно, каждый из представленных выше подходов имеет право на существование, каждый по-своему индивидуален и содержит определенное рациональное начало.

В настоящее время в связи с расширением ЕС за счет вступления в него новых стран разработан ряд моделей дальнейшего развития европейской интеграции по пути ее углубления. Среди них: теория «крепкого ядра» В. Штойбле; концепция «конфедерации» Ф. Миттерана; идея создания «центральной группы» в ЕС (В. Жискар д'Эстен и Х. Шмидт); теория «концентрических кругов» Ж. Делора, дополненная понятием «европейского авангарда»; концепция развития «разных скоростей» интеграции и др. Многие из современных теорий, по сути, представляют собой теории регионализма.

Проблема определения региона и регионализма возникла в академической литературе в конце 1960-х – начале 1970-х гг., но результат еще не обладает высокой степенью ясности.

Регионализм – это политика государства, направленная на сближение политических и экономических отношений в том или ином регионе. Иными словами, регионализм – это государственная «интеграционная политика». В противоположность этому, «регионализация» – это процесс, включающий серьезную «неформальную компоненту», а именно – структуры, возникающие в рамках гражданского общества, социальных институтов и формирующиеся в условиях географической, социальной или даже культурной близости. Если регионализм – это процесс «интеграции сверху», близкий к понятию интернационализации, то регионализация – это процесс «интеграции снизу», или транснационализация межстрановых отношений.

Основные признаки интеграции, составляющие ее внутренние держательные основы и вытекающие из приведенных исследовательских

материалов западных экономистов: – интеграция – это такая внутренняя организация фирмы, которая, характеризуется преобладанием нерыночных отношений; – это сознательная добровольная кооперация, тесное сотрудничество, разветвляющееся в форме внутрифирменных контрактов, а не как результат работы ценового механизма рынка. Она основана на согласовании цели, действий, экономическом интересе участников, на осознании ими либо необходимости, либо выгоды объединения. – важнейшим аспектом интеграции является управление. Следовательно, главное в интеграции – это внутренние механизмы и резервы саморазвития и эволюции экономических институтов. Дальнейшее развитие процессов международной экономической интеграции и их трансформация под влиянием глобализации, как и растущее влияние как первых, так и вторых на суверенные государства, по

Сущность категории «экономическая интеграция»

Чтобы лучше понять сущность экономической интеграции как качественно новой формы обобществления, целесообразно рассмотреть понятие с общеполитической точки зрения и в узкоспециальном аспекте. В первом случае интеграция – это состояние объединения отдельных дифференцированных частей и функций системы в целое, а также процесс, осуществляющий такое соединение.

Следовательно, понятие интеграции означает, с одной стороны, процесс, динамику, а с другой стороны – результат, статику. Особенность и качественное отличие экономической интеграции от других форм обобществления производства состоят в формировании структур, в которых разрозненные и относительно простые в прошлом части становятся единым целым, при этом целое не теряет своей внутренней сложности. Это – формальное определение экономической интеграции.

Интеграция представляет собой процесс движения и развития определенной системы, в ходе которых число и интенсивность взаимодействий элементов этой системы растет, усиливается их взаимная связь и уменьшается относительная самостоятельность по отношению друг к другу. При этом могут проявляться новые формы взаимодействия, т.е. формы, которых не было в системе прежде.

В основе взаимодействия лежит существенная необходимая связь. Однако и тогда, когда происходит только усиление уже существующей формы взаимодействия, требуется исследование на уровне закона: не появилось ли изменение относительной весомости, роли, положения, ранга этого закона в отношении всех других? Иными словами, и здесь количественные

изменения могут переходить в качественные – качественно изменяется состояние системы.

Под дезинтеграцией мы понимаем противоположный интеграции процесс уменьшения числа и интенсивности взаимодействий элементов некоей системы – процесс разложения, распада, разрушения, отделения, изоляции и пр. Этот процесс повышает относительную самостоятельность и «независимость» элементов. При обнаружении дезинтеграции возникает вопрос: какие законы прекращают свое существование, какие изменяют свою весомость и роль?

Однако нельзя рассматривать каждое разрушение, каждый распад как дезинтеграцию, поскольку элементы распадающейся системы приобретают самостоятельное существование доинтеграционного периода. Иногда для обозначения дезинтеграционных процессов не совсем удачно и точно употребляются другие термины. Интеграционные процессы различным образом связаны с дезинтеграционными, поэтому в исследованиях недопустимо ограничиваться изучением только какого-либо одного вида процесса. Скорость, направление и форма интеграционного процесса зависят не только от сил причин, действующих в направлении интеграции, но и от силы противодействующих, дезинтегрирующих причин. При определенных обстоятельствах последние приобретают перевес и прерывают интеграционный процесс, хотя именно он имеет исторически необходимый и прогрессивный характер.

Таким образом, получается, что если в качестве ведущей силы выступает интеграция, то она всегда связана с различными дезинтеграционными процессами, являющимися либо ее предпосылкой, либо следствием, либо сопутствующими ей. Помимо этого существует особый класс процессов, противодействующих интеграции. Аналогичная картина предстает перед нами и в случае, когда доминирует дезинтеграция. Анализ и прогноз такого процесса достоверны только при условии включения в рассмотрение содействующих и противодействующих интеграционных процессов. Тогда возможно будет выявить обстоятельства и условия, в которых происходит превращение интеграции в дезинтеграцию, и наоборот. Итоги интеграционных процессов выражаются в понятии интегрированности системы, для выражения которой иногда употребляются такие термины, как организованность, структурность, связанность и пр. Каждый из них подчеркивает определенные стороны системного состояния интегрированности.

Что касается терминов «степень интеграции», «степень интегрированности» или «уровень интегрированности», то целесообразным применять их только в том случае, если известно, каким образом можно определить

эту степень или уровень. Но даже если есть такая шкала оценки, нельзя переоценивать ее значения, так как в ходе развития системы может случиться так, что одни критерии потеряют свой смысл, а другие выдвинутся на первый план. Не учитывая этого, невозможно избежать просчетов при анализе и прогнозе.

Процессы интеграции и дезинтеграции изменяют состояние системы, а значит, и состояние ее элементов. Интеграцию и дезинтеграцию можно понимать как формы проявления притяжения и отталкивания. Диалектика двух последних проявляется и в других формах, которые обладают отличительными свойствами, но вместе с тем тесно связаны с интеграцией и дезинтеграцией. Процессы адаптации, согласно этому критерию, могут привести и к ассимиляции, и к интеграции. Поэтому без предварительных экспериментов невозможно, например, заранее определить, к каким результатам для системы, рассматриваемой как экологическое целое, приведет введение в нее нового вида. Вышеизложенное показывает, что существует основание для изучения интеграционных процессов не самих по себе, а в их взаимосвязи с иными формами притяжения и отталкивания. Что же представляет собой глубинная сущность экономической интеграции как сложной формы обобществления производства?

Сущностной чертой экономической интеграции является характер связи хозяйствующих субъектов. Данный аспект теории интеграции описан в отечественной литературе. Так, под экономической интеграцией некоторые исследователи понимают процесс, который характеризуется увязкой, слиянием элементов производственной структуры в единую общественную производительную систему, необходимые производственные связи в которой строятся посредством совместного параллельного изготовления продукта (кооперирования). Из этого положения следует, что интеграция тесно связана именно с кооперацией хозяйствующих субъектов. Интеграция предполагает организационную взаимосвязь разделения и кооперации труда, а в целом – взаимосвязь разнообразных видов трудовой деятельности, что проявляется как общность совместного специализированного труда.

Интеграцию можно рассматривать как развивающуюся качественно новую структуру общественного труда и производства, как систему совместного труда и производства, т. е. кооперацию коопераций. Если раньше совместный труд объединял работников внутри отдельной производственной кооперации, то сейчас он расширяет свои границы и связывает работников различных производственно-хозяйственных коопераций в единое целое.

Признаками кооперационных связей в экономическом плане являются добровольность, целенаправленность, максимальный учет и гармониза-

ция экономических интересов партнеров, а также эффективная адаптация к внешним условиям и нацеленность не на получение прибыли как таковой, а на достижение определенных экономических выгод для участников кооперации, сокращение затрат для улучшения условий хозяйствования. Исходя из технологического аспекта, экономическая интеграция представляет собой непрерывно-целостный процесс обобществления производственно-технологической базы на основе преимущественно технологической специализации, в результате чего формируется многоотраслевой хозяйственный комплекс.

Экономическая общность просматривается в создании надежных механизмов меж- и внутрифирменных контрактных отношений на основе сотрудничества, а не чистой конкуренции, как было раньше. Организационно-управленческая общность кроется в оптимизации размеров интеграционных структур и повышении эффективности системы управления. Экономическая интеграция – это особая сложная форма обобществления труда и производства, возникающая на современном этапе развития производительных сил, которые в условиях наукотехнической революции характеризуются все более активным применением научных знаний.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем состоит смысл понятий «интеграция», «дезинтеграция», «экономическая интеграция»?
2. Перечислите существующие политические и экономические подходы к международной экономической интеграции.
3. Как влияет интеграция на экономический рост и развитие общества?
4. Как взаимосвязаны процессы интеграции и глобализации?

ЛИТЕРАТУРА

1. Богданов С. М. Региональная интеграция и продовольственная безопасность. Москва: Весь мир. – 2013. – 320 с.
2. Европейская интеграция. Учебное пособие / под ред. О. В. Буторина. Москва: Деловая литература. – 2011. – 720 с.
3. Интеграционные процессы в мировой экономике: основные направления и тенденции развития / под ред. Е. Б. Стародубцевой. Москва: КНОРУС. – 2018. – 178 с.

4. Интеграция: Учебное пособие для вузов / Ю. А. Щербанин, К. Л. Рожков, В. Е. Рыбалкин, Г. Фишер. Москва: Юнити. 1997. – 128 с.
5. Ливенцев Н. Н. Международная экономическая интеграция. Москва: Экономист, 2006. – 430 с.
6. Стожко К. П. Экономическая теория. В 2-х т. Екатеринбург: УрГУ, 2001.
7. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учеб. пособие / ред. С. Ф. Сутырин. Москва: Эксмо, 2010. – 430 с.
8. Мисько О. Н. Международная экономическая интеграция. Учебное пособие. СПб.: Ун-т ИТМО. – 2015. – 174 с.
9. Скурко Е. В. Глобальная и региональная торгово-экономическая интеграция. М., Юридический центр. – 2004. 340 с.

Глава 17

ГОСУДАРСТВО И МОДЕРНИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

.....

В первые десятилетия XXI века экономика России вновь оказалась в крайне сложном положении. После распада СССР принципиально изменились не только внешние, но и внутренние условия ее развития.

По таким важным показателям, как конкурентоспособность предприятий и конкурентоспособность продукции, отечественные товаропроизводители в 2014 г. занимали лишь 53 место среди экономик 144 стран мира. В 2016 г. этот показатель поднялся до 44 места в общем рейтинге. Одной из причин этого стало более внимательное отношение субъектов хозяйственной деятельности, органов власти и местного самоуправления к влиянию естественно-исторических факторов на характер и динамику хозяйственной деятельности.

Однако, естественно-исторические условия, в которых развивается современная российская экономика, продолжают оставаться сложными и, в целом, для нее не благоприятными.

Естественно-историческими факторами принято считать такие, которые, во-первых, характеризуют всю историю развития этноса, и, во-вторых, сложились под влиянием местных условий, и оказывают существенное влияние на этногенез.

Рассмотрим первый естественно-исторический фактор – территориальный. Территория РФ равна 17,07 млн кв. км. или 12% от всей суши на планете. Для сравнения, площадь Западной Европы составляет около 5 млн кв. км., а территория США – 9,36 млн кв.км.

Однако следует отметить, что сама по себе территория отнюдь не является фактором, обуславливающим более высокую конкурентоспособность сельскохозяйственных товаропроизводителей. Дело в том, что территории, действительно пригодных для сельскохозяйственной деятельности, в нашей стране составляют 5 млн кв.км., т.е. менее трети от общей территории страны. Более 11,5 млн.кв.км. территории России – это северные и приравненные к ним территории выше 65 параллели. Площадь вечной мерзлоты

в нашей стране превышает 10 млн кв. км. Эффективных территорий, которые лежат вне пределов пространств с экстремальными условиями, в других странах существенно больше, чем в России. Например, в Бразилии такие площади составляют 8,05 млн кв. км. В США – 7,89 млн кв. км. В Австралии – 7,68 млн кв. км. В Китае – 5,95 млн кв. км. В России – 5,51 млн кв. км.

Земельный фонд Российской Федерации составляет 1709,8 млн га, из них только 400 млн га – это сельскохозяйственные угодья. Их структура такова: пашня – 115,3 млн га; залежь – 4,2 млн га; многолетние насаждения (сады, виноградники и др.) – 1,2 млн га; сенокосы – 18,6 млн га; пастбища – 56,8 млн га.

Анализ данного фактора позволяет сделать вывод о том, что не размер территории, а именно структура земельного фонда является ключевым фактором динамичного развития сельскохозяйственного производства и многих связанных с ним отраслей промышленности. В нашей стране за последнюю четверть века этот фактор существенно ухудшился. По многим типам земель мы потеряли или существенно сократили возможности производства конкретных сельскохозяйственных культур (хлопок, сахарная свекла, цитрусовые, бахчевые, пшеница твердых сортов и т. д.).

Второй естественно-исторический фактор развития национального хозяйства – климат. И, прежде всего, это температурный режим. В России он крайне не благоприятный. Продолжительность залегания снежного покрова в нашей стране составляет от 60–80 дней на юге страны до 260–280 дней на ее севере. Средняя температура в европейской части РФ в январе от 0° до +5°, а в Сибири и на Дальнем Востоке до –50°. Колебания зимней и летней температуры составляют в странах Западной Европы 20°, тогда как в России от 50° до 70°. В связи с этим необходимо отметить, что подавляющая часть сельскохозяйственных угодий страны расположена в зоне рискованного земледелия. А это в свою очередь негативно сказывается на животноводстве. В связи с этим государство вынуждено выделять значительные дотации на производство молока, других видов сельхозпродукции.

С этими особенностями связан и третий естественно-исторический фактор развития национального хозяйства – более низкая, по сравнению с европейскими странами продуктивность растениеводства и животноводства. Первичная биологическая продуктивность естественной растительности (кормовой базы) в России колеблется от 10 до 150 ц с одного гектара в год, тогда как в США она составляет 170–300 ц с гектара. Структура почв и климат оказывают свое влияние на биологическую продуктивность: заболачивание, засаливание почв, опустынивание земель и их эрозия, техногенное загрязнение снижают биологическую продук-

тивность. Природа оказывается не в состоянии самостоятельно воспроизводить себя.

Четвертый естественно-исторический фактор связан со сложной демографической ситуацией. В частности, с неравномерностью заселения территории нашей страны. Исторически сложилось так, что освоение Урала, Сибири и Дальнего Востока растянулось на столетия. А в определенном смысле оно не завершено и до сих пор. На огромных пространствах от Урала и до Тихого океана, составляющих три четверти территории Российской Федерации, проживает, по разным оценкам, чуть более 10% населения страны. При этом происходит внутренняя миграция населения из регионов Крайнего Севера и Дальнего Востока в центральные регионы России.

Президент В. В. Путин в Послании Федеральному Собранию поставил задачу обеспечить устойчивый естественный рост численности населения Российской Федерации. С этой целью повысить продолжительность жизни до 78 лет (к 2030 году – до 80 лет); обеспечить устойчивый рост реальных доходов граждан, а также рост уровня пенсионного обеспечения выше уровня инфляции; снизить в два раза уровень бедности в Российской Федерации; улучшать жилищные условия не менее 5 млн семей ежегодно; усилить освоение Сибири, Дальнего Востока и российских регионов Арктики, в том числе за счет роста народонаселения.

Пятый фактор связан с традиционно сложной экологической ситуацией в нашей стране. В отношении к решению проблемы повышения конкурентоспособности отечественных сельхозпроизводителей этот фактор также имеет самое прямое отношение. Важный момент здесь – загрязнение земли и водоемов. О таком загрязнении свидетельствуют многочисленные примеры.

Следует отметить, это же происходит и в других странах. Так, в Китае 80% крупных рек слишком токсичны, в них давно уже нет рыбы. Не лучше ситуация и в США, где только 16% всех речных водоемов характеризуются как «хорошие». В настоящее время в окружающую среду выбрасывается в 300 раз больше свинца, чем может поглотить естественная среда, в 23 раза больше цинка, в 38 раз больше сурьмы и т.д.

В связи с ухудшением экологической ситуации за последние десятилетия площади под зерновые сократились на 30%, под кормовые культуры – на 60%. А рекордные урожаи зерновых обеспечиваются за счет колоссальной техногенной нагрузки на землю, ее ускоряющегося истощения.

Вопрос о судьбе земельных реформ в России – отдельная тема. Сегодня становится все более очевидной необходимость корректировки проводимой правительством современной земельной реформы. С марта 2015 г. на-

чал действовать новый порядок предоставления земельных участков гражданам и юридическим лицам. В оборот было вовлечено большое количество новых земельных участков. Издан специальный Указ Президента о «дальневосточном гектаре». Но есть и проблемы. Например, серьезную тревогу вызывают декларируемые Минэкономразвития РФ намерения об отказе от классификации земли по категориям (кадастровый подход) и переход к ее территориальной классификации. Такой подход может способствовать созданию дополнительных возможностей для нецелевого использования земли.

Одним из ключевых факторов, детерминирующих конкурентоспособность сельхозпроизводителей, является социальный фактор. Его смысл состоит в социальной защите интересов жителей села, сельхозпроизводителей. Уровень такой защиты исторически всегда был существенно ниже, чем у других сословий. Достаточно вспомнить кампанию по организации продразверстки в годы «военного коммунизма». Или осуществление «смычки города и села» в годы новой экономической политики, когда сложились так называемые «ножницы цен»: высокие – на промышленные товары, и низкие – на сельхозпродукцию

Но и сегодня положение крестьянства в нашей стране продолжает оставаться сложным. Вот пример: в структуре себестоимости сельскохозяйственной продукции на долю ее производства приходится 77% затрат аграриев, а в рыночной цене на его долю причитается лишь 27%. Тогда, как на долю переработчиков 15% и 31% соответственно. В наибольшем выигрыше оказывается сфера торговли: 8% и 42% соответственно.

Скрытой формой неэквивалентного обмена в современных условиях можно считать разницу в доходах работников сельского хозяйства, промышленности и сферы услуг. Прежде всего – по оплате труда. Средняя заработная плата работников промышленности в 2015 г. составила свыше 30 тыс. руб., а в сельском хозяйстве она не дотянула даже до 20 тыс. руб. При этом общепринято, что «основной причиной низкой заработной платы в отрасли является низкая доходность сельскохозяйственных организаций».

Значимость перечисленных факторов и их влияние на конкурентоспособность российской экономики далеко не однозначны. Например, большие пространства – это, с одной стороны, возможность увеличения посевных и пастбищных территорий, а, с другой стороны, дополнительные издержки на транспортировку сельхозпродукции. Плохие климатические условия – это, с одной стороны, стимул для создания и использования новых технологий в производстве сельскохозяйственной продукции, а, с другой стороны, дополнительные затраты на удобрения, корма и т. д.

Поэтому мониторинг наиболее значимых естественно исторических факторов развития конкурентоспособности российских предприятий в современных условиях является крайне актуальной проблемой.

Для успешного решения данной проблемы необходимо решить следующие задачи:

Уточнить и, с учетом особенностей современной ситуации, дополнить перечень принципов, необходимых для разработки концепции общегосударственной макроэкономической конкурентной стратегии в области развития предприятий агропромышленного комплекса. Тем более, что сельское хозяйство всегда отличалось и отличается от любой другой отрасли экономики более низкой фондоотдачей, меньшей добавленной стоимостью на одного работника, значительными потребностями в инвестициях, возврат которых оказывается весьма растянутым во времени. При этом необходимо принять на законодательном уровне единые (общепринятые) определения категорий «конкурентоспособность», «конкуренция» и «конкурентное преимущество». До сих пор все еще существуют известные различия в их трактовке.

В соответствии с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» конкретизировать основные направления приоритетного финансирования и более последовательной социальной ориентации агропромышленного развития национальной экономики.

Изучить и использовать мировой опыт повышения конкурентоспособности сельхозпроизводителей с учетом специфики аграрной экономики России. Тем более, что вступление РФ в ВТО уже выявило негативные последствия в развитии агропромышленного комплекса страны. И эти последствия, прогноз которых был дан своевременно, продолжают сохраняться.

Главная проблема состоит в том, что в условиях отсутствия единой долгосрочной конкурентной стратегии государства каждый субъект экономики ведет себя так, как считает нужным. Он предпринимает действия, направленные против других, и тем самым снижает общий синергетический эффект – совокупную конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей.

Можно выделить основные направления выстраивания единой макроэкономической конкурентной стратегии развития отечественного агропромышленного комплекса.

Первый тезис: управление конкурентными преимуществами необходимо осуществлять не только на уровне самих предприятий, но и на уров-

не отрасли, региона, а также на уровне страны в целом и с учетом роли естественно-исторических факторов. Пока что такого подхода нет.

Второй тезис: необходима дальнейшая диверсификация хозяйственной деятельности предприятий АПК. Диверсификация создает возможности не только для насыщения сельхозпродукцией внутреннего рынка, но и для расширения ее экспорта. В связи с этим необходима и диверсификация конкурентных стратегий на самих предприятиях.

Третий тезис состоит в необходимости принципиального изменения самого характера конкуренции, в отказе от методов недобросовестной конкуренции, которая наносит вред отечественной экономике. Стратегия перехода к добросовестной конкуренции должна содержать все необходимые атрибуты программно-целевого характера: ее паспорт, определение целей и задач, обоснование необходимости их решения, ориентировочные сроки реализации, перечень источников финансирования с разбивкой по этапам исполнения, возможные альтернативные сценарии решения и т. д.

Четвертый тезис касается взаимоотношений государства и сельхозпроизводителей. В силу высокой зависимости народного хозяйства от перечисленных выше естественно-исторических факторов, которые чаще всего оказывают негативное влияние на аграрную сферу экономики, многое здесь зависит от продуманной и взвешенной государственной политики, от серьезной финансовой и материальной помощи со стороны государства отдельным отраслям и регионам.

Необходимо поэтапное и совместное финансирование по основным направлениям развития экономики, однако существующие масштабы поддержки относительно не велики. К примеру, в отдельных странах Евросоюза государственная поддержка селу достигает 70% и больше. У нас же объемы поддержки на порядок меньше.

Необходимо восстановление системы макроэкономического планирования и прогнозирования производства сельхозпродукции. Разрушение системы макроэкономического планирования – это ошибочное направление. Необходимо создать государственную систему индикативного планирования, которая с успехом применяется ныне во многих индустриально развитых странах.

Разработка общегосударственной стратегии развития АПК и повышения конкурентоспособности его предприятий должна стать неременной основой разработки новой общей стратегической концепции развития российской экономики на период до 2050 г.

При подготовке такой интегрированной стратегии необходимо учитывать как экономические, так и естественно-исторические факторы. При

разработке стратегии развития разных комплексов в отечественной экономике (АПК, ВПК, ТЭК и др.) на указанный период необходимо особое внимание уделять принципам безопасного существования, природного полиморфизма, социальной и экологической ответственности предприятий.

Новая концепция развития национальной экономики должна разрабатываться без ущерба для решения гуманитарных и социальных вопросов.

В связи с международными санкциями против нашей страны довольно сложной остается ситуация, прежде всего, в отечественной промышленности, которая оказалась заложницей глобализации мировой экономики.

Экономический кризис, охвативший в настоящее время весь мир, стал первым глобальным кризисом в истории человечества. Официально отсчет ему ведется с 2008–2009 годов, когда рухнули рынки недвижимости, а вслед за ними и рынки ценных бумаг в США и странах Западной Европы. Однако последствия этого кризиса отнюдь не преодолены, сам кризис продолжается.

Глобальный кризис связан, в первую очередь, с тенденциями в глобализации мировой экономики. Нарастание остроты глобальных проблем (экология, космос, проблемы в области здравоохранения, образования, борьбы с бедностью и т.д.) объективно требует более быстрого реагирования со стороны власти и общества, а, кроме всего прочего, огромных инвестиций в их решение. Есть ли адекватное понимание остроты этих проблем в нашей стране? Имеются ли для их решения необходимые финансовые и материальные ресурсы? Эти вопросы не столь просты, как могут показаться на первый взгляд. Потому что мировая экономика – это зона повышенных рисков, как внутренних, так и внешних. В этих условиях Российская Федерация оказалась в сложном положении. И тому существует ряд причин.

Во-первых, продолжают сказываться негативные последствия распада Советского Союза, разрушения единого экономического пространства и единой экономики некогда мощного государства. Общие потери российской экономики, связанные с распадом СССР, составили более 3 трлн дол.

Во-вторых, ситуацию осложняет сам глобальный финансово-экономический кризис, от которого страдают не только развитые страны, но и все остальные государства. В связи с ним обостряется мировая конкуренция за источники сырья, рынки сбыта, новые технологии и конкурентные преимущества между странами.

В-третьих, все еще крайне медленно идет развитие интеграционных процессов в рамках СНГ, по существу не выполняется принятая Стратегия экономического развития государств СНГ. Создается впечатление, что некоторым политическим лидерам Содружества такая интеграция просто

не нужна, а мода на такую интеграцию служит только средством заигрывания с собственными народами. А ведь Содружество обладает значительным ресурсным потенциалом. На долю СНГ приходится 16,4% мировой территории, на которой проживает примерно 4,4% мирового населения. На долю стран СНГ приходится примерно 20% мировых запасов нефти, 40% природного газа, 25% каменного угля, 10% производства электроэнергии, 25% мировых запасов леса, 11% возобновляемых водных ресурсов и 13% пахотных земель.

В-четвертых, существенно обострилась проблема геополитической безопасности. США и НАТО активно развивают систему противоракетной обороны, создав военные базы в государствах Прибалтики, Польше, Румынии, вооружают и обучают армию русофобского региона Украины. Американский конгресс утвердил на 2019 г. самый большой за последние годы военный бюджет – 718 млрд долл.

Президент В. В. Путин в своем Послании Федеральному Собранию 1 марта 2018 г. сказал, что у нас создан надежный ракетно-ядерный щит для защиты границ Родины от любого агрессора. Мощь Вооруженных Сил России убедительно была продемонстрирована в оказании помощи Сирии, в разгроме боевиков ИГИЛ.

В-пятых, существенно возросло негативное воздействие на мировую экономику и народонаселение от участвовавших техногенных катастроф. Сегодня ни одна страна не может избежать жесткого техногенного влияния. Одно только глобальное изменение климата ежегодно наносит ущерб более чем в 60 трлн долл. При этом совокупные необходимые затраты на поддержание экосистемы в целом оцениваются приблизительно в 1,0–1,2 трлн дол. Тогда как ежегодный доход от услуг экосистем составляет 36 трлн дол. Общая же оценка «полезности природы» составляет более 500 трлн дол. При этом больше половины угроз климату связано с выбросами CO₂ при сжигании ископаемого топлива. В целом же, по прогнозам ООН, каждые 10 лет число человеческих жертв от природных катастроф будет удваиваться и к 2020 г. превысит 2 млрд чел.

Однако наряду с негативными примерами необходимо назвать и положительные факторы. Положительным фактором социально-экономического развития страны является ее дальнейшая интеграция в рамках СНГ. Сегодня стала очевидной тенденция к созданию Евразийского союза, в рамках которого предполагается восстановить прежние хозяйственные связи между бывшими республиками и повысить собственную конкурентоспособность. С 1 июля 2011 г. начал работать Таможенный союз России,

Казахстана и Беларуси. С 1 января 2012 г. создано единое экономическое пространство этих государств. Это – позитивные перемены.

В целом, у России есть все необходимые ресурсы для экономического развития. По разведанным запасам газа, железной руды, алмазов, цинка, тантала, палладия Россия занимает 1-е место в мире. По запасам олова, ртути, висмута, платиноидов – 2 место. По запасам меди, свинца, циркония, вольфрама, молибдена, лития – 3 место. По запасам бериллия – 4 место. На долю РФ приходится 18% мировой добычи калийной соли, 14% – борного сырья, 65% мировых запасов апатитов.

Ключевой задачей в развитии отечественной экономики России в XXI веке становится не просто очередная индустриализация (неоиндустриализация), а переход к принципиально новому технологическому укладу, создание инновационной и креативной экономики. Очаги такой экономики в стране уже есть. Это так называемые территории опережающего развития (ТОР). С инициативной их создания выступил Президент РФ В. В. Путин. 29 декабря 2015 г. появился специальный Федеральный закон № 473 «О создании территорий опережающего развития», в котором определялся их правовой статус и сроки функционирования (до семидесяти лет).

В целом, переход нашей страны к инновационной модели экономического развития начался в 2000–2005 гг. Именно тогда была разработана законодательная база, позволившая осуществить первые мероприятия в области формирования инновационного облика страны. Постепенно в Российской Федерации были созданы 25 территориальных кластеров (2012), сформированы особые экономические зоны, новые технополисы и технопарки.

На условиях государственного финансирования началось строительство инновационной инфраструктуры, венчурное финансирование инновационных проектов, предоставление государственными фондами поддержки инновационной деятельности. Появились государственные инновационные компании поддержки перспективных и новых технологий: ОАО «Роснано», НП «Агентство стратегических исследований».

Специфика ТОР состоит в следующем:

- льготное налогообложение;
- льготные ставки по арендной плате;
- предоставление особых услуг от государства;
- режим свободной таможенной зоны;
- исключительные права использования иностранной квалифицированной рабочей силы;

- специальный порядок проведения муниципального и государственного контроля;
- особый порядок пользования землей;
- приоритет в подключении к объектам инфраструктуры.

Территории опережающего развития нацелены на экспортно-ориентированное производство, разработку и использование высоких технологий, импортозамещение. Уже действуют ТОР «Хабаровский» и «Комсомольский» в Хабаровском крае, «Надеждинская» в Приморье, «Приамурская» и «Белогорская» в Амурской области, «Камчатка» и «Михайловское» в Приморье, «Беринговский» на Чукотке и «Кангалассы» в Якутии.

Наиболее активно функционируют технопарки в Гатчине, Дубне, Сколково, Академгородке (под Новосибирском), Протвине (под Москвой) и т. д. В 2015 г. в рамках госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика» был создан инновационный территориальный кластер «Технополис «Зеленый» (Пермская обл.). Появились также новые технопарки в Воронежской области: «Содружество», «Калининский», «МИТЭМ», «Космос-Нефть-Газ», и «Авиационный».

Среди приоритетных направлений новой модернизации российской экономики необходимо выделить следующие:

- развитие электронной промышленности (электронизация);
- перестройка энергетической отрасли (энергосбережение);
- производство новых материалов (композиты с заданными свойствами);
- ускоренное развитие биотехнологий (нейротехнологии);
- развитие геоинформационных систем;
- роботизация и компьютеризация;
- качественное улучшение инфраструктуры.

Современная модернизация представляет собой инновационную модель развития российской экономики. Эта модель основана на преобладающем использовании в работе предприятий результатов научно-технической деятельности. Данная модель существует сегодня во многих ведущих странах мира, в которых от 70 до 85% прироста ВВП обеспечивается новыми знаниями, воплощенными в технологии, оборудовании, организации производства, новых продуктов и материалах.

В связи с тем, что современная экономика – это экономика знаний, важную роль играет формирование особых механизмов ее развития. Одним из таких механизмов служить инновационно-образовательный кластер (ИОК). Формирование общей политики кластерного развития сопряжено с разработкой механизмов функционирования профильных кластеров, обе-

спечающих переход традиционной экономики разных регионов страны к инновационному типу.

ИОК представляет собой системное объединение различных организаций (образовательных, научных учреждений, промышленных предприятий, организаций инвестиционно-инновационной инфраструктуры, органов государственного управления, органов местного самоуправления, общественных организаций и т. д.), позволяющее использовать преимущества внутрикластерного взаимодействия с целью более быстрого и эффективного распространения новых знаний, стимулирующих инновации для роста конкурентоспособности экономики региона

Объектом ИОК выступают не отдельные хозяйствующие субъекты, а их внутрикластерное взаимодействие, реализуемое в форме программ и проектов эффективного распространения новых знаний, подготовки и переподготовки профессиональных кадров в соответствии с потребностями рынка труда.

Ориентация каждого ИОК на конкретный тип производственной структуры, отраслей и видов экономической деятельности, позволяет решить комплекс межпрофильных проблем, стоящих перед всеми кластерными инициативами.

К основным сложностям формирования системы кластерных структур можно отнести следующие:

- не созданы механизмы методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки развития кластеров;
- отсутствует необходимая координация деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей, хозяйствующих субъектов по реализации кластерной политики;
- ограничен набор инструментов финансовой поддержки кластерных проектов из бюджетных источников.

На решение данного комплекса проблем направлена инициатива создания сети ИОК, на которые будут возложена роль основных центров кластерного развития. Установление базовой роли ИОК предопределяет цели, задачи и принципы их организации.

Основная цель функционирования инновационно-образовательных кластеров направлена на развитие научно-технологического потенциала для реализации приоритетных направлений развития науки, техники и технологий, внедрение результатов интеллектуальной деятельности в практику работы предприятий и организаций реального сектора эконо-

мики, направленные на повышение конкурентоспособности регионального производства и создание условий для расширенной диверсификации.

ИОК должны решить ряд задач, к которым относятся:

- ориентация системы профессионального образования на подготовку кадров для отраслевых кластеров приоритетных видов экономической деятельности экономики региона;
- создание крупных программ и проектов образовательного, экономического, социального и технологического характера, активизация научных исследований и инновационной деятельности, а также обеспечение условий и возможностей для их реализации.

Учитывая цель и задачи инновационно-образовательных кластеров, их построение и организация должны быть основаны на принципах, способствующих выполнению поставленных задач и включать:

Единство образовательного, научного и инновационного процессов во взаимосвязи с экономикой и социальной сферой.

Непрерывность образовательного процесса и взаимосвязь образовательных программ различных уровней.

Инновационная направленность деятельности от проведения научных исследований до тиражирования и передачи в практику наукоемких технологий, в том числе образовательных.

Организационное, учебно-методическое, научное и информационное взаимодействие между всеми элементами и субъектами ИОК.

Задачи кластерной политики субъектов Российской Федерации нацелены на:

- создание благоприятных условий для формирования и развития конкурентоспособных кластеров на территории региона;
- проведение диагностики кластеров на территории регионов;
- поддержание кластерных инициатив;
- стимулирование развития кластеров;
- мониторинг деятельности кластеров и оценка эффективности кластерной политики.

Оптимальной формой образования ИОК является форма консорциума, которая в экономико-правовом значении представляет собой объединение независимых самостоятельных организаций и учреждений, которые согласованно и скоординировано реализуют общую политику в сфере реализации инновационных проектов и мероприятий, направленных на улучшение и совершенствование подготовки кадров, разработке и внедрению новых технических и технологических решений.

Суть механизма формирования ИОК заключается в наличии базиса в виде ИОК и надстроек, в качестве которых, рассматриваются непосредственные потребители результатов деятельности ИОК (предприятия и организации реального сектора экономики, объединенные в группа по отраслевой принадлежности или видам экономической деятельности).

При формировании ИОК должны быть:

- общая цель и задач субъектов, входящих в кластер;
- субъекты и структурные элементы кластера;
- правовая основа совместной деятельности;
- механизмы взаимодействия субъектов кластера;
- проекты, программы, реализуемые в рамках кластера;
- механизмы управления реализацией кластерного подхода;
- орган управления кластером;
- технологии реализации кластерного подхода;
- определение эффективности создания кластера с позиций науки, образования, бизнеса, власти, общества;
- необходимые меры государственной и муниципальной поддержки.

Этапы реализации кластерной политики предполагает три этапа. На первом этапе основной упор делается на создание условий (информационных, организационных, кадровых и др.) для развития внутрикластерного взаимодействия субъектов, входящих в кластер. На этом же этапе основное внимание должно быть сосредоточено на методической помощи в выявлении и институционализации кластерных инициатив (разработка концепций, программ и проектов развития конкретных кластеров).

На втором этапе основной акцент кластерной политики должен быть сосредоточен на формировании ключевых факторов эффективной деятельности для каждого конкурентоспособного кластера и привлечении инвестиций в развитие инфраструктуры элементов, стимулирующих кластерное развитие экономики региона в целом.

Третий этап состоит в формировании условий для укрепления позиций кластеров субъекта РФ, повышении их социально-экономического эффекта для экономики региона.

Наряду с кластерной политикой другим важным направлением в модернизации экономики является цифровая революция, т.е. развитие во всех сферах цифровой культуры. Цифровая революция представляет собой постепенный переход от аналоговых технологий – к цифровым, который начался в мире еще в середине 1980-х годов. Предпосылками цифровой революции являются:

- экспонентный рост объемов информации (к 2020 г., как ожидается, этот объем составит 44 трлн гигабайт);
- расширение и удешевление вычислительных мощностей и мощностей для хранения информации;
- прогресс в технологиях машинного обучения при анализе компьютерных данных.

Главными проявлениями современной цифровой революции являются:

- втоматизация все большего числа процессов;
- накопление большого объема данных у конкретных пользователей;
- рост доступа пользователей к массивам данных во внешних источниках;
- новые методы и алгоритмы обработки значительных объемов данных.

О темпах и масштабах современной цифровой революции можно судить по следующим данным. Если в 1990 г. в мире насчитывалось 12,4 млн пользователей мобильных телефонов и 2,8 млн пользователей Интернет, то в 2020 г. соответственно 4 млрд и 18 млрд пользователей.

В мае 2017 г. Указом Президента В. В. Путина была утверждена «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на период 2017–2030 гг.». В июне 2017 г. была опубликована Государственная Программа «Цифровая экономика Российской Федерации».

В Послании Федеральному Собранию 1 марта 2018 г. В. В. Путин отметил, что в мире разворачивается новая технологическая революция, которая открывает перед нами колоссальные возможности. Ни для кого не секрет, что для того, чтобы совершить рывок в повышении качества жизни людей, в модернизации экономики, ее инфраструктуры и государственного управления нам нужна экономика с темпами роста выше мировых, т. е. не ниже 5% в год.

1 августа 2018 г. состоялось первое заседание «Совета по развитию цифровой экономики» при Совете Федерации Федерального Собрания РФ «Технополис – GS». На нем было подчеркнута необходимость в ближайшие годы подготовить не менее 75 млн специалистов по разным отраслям экономики со знанием цифровых технологий.

Развитие цифровых технологий является основой для развития цифровой экономики, что предполагает создание качественно новых и более совершенных моделей бизнеса, способных изменять свой формат, быстро реагировать на изменение внешней среды и укреплять коммуникации между людьми и целыми странами. Ожидается, что переход к цифровой

экономике позволит увеличить валовой внутренний продукт (ВВП) РФ к 2025 г. на 8,9 трлн руб., т.е. на 34% от его общего прироста.

Россия, как и весь мир, стоит на пороге четвертой промышленной революции, которая объединит физические, биологические и цифровые системы. В связи с этим перед нашей страной встают принципиально новые задачи. От того, сможет ли она их успешно решить, без всякого преувеличения, зависит ее будущее.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Перечислите основные компании модернизации в истории российской экономики.
2. Определите смысл и содержание современного этапа экономической модернизации в России.
3. Раскройте содержание и особенности нового технологического уклада в экономике.
4. Перечислите основные направления и цели модернизационной политики российского государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Асаул А. Н., Карпов Б. М., Перевязкин В. Б., Старовойтов М. К. Модернизация экономики на основе технологических инноваций. С.-Петербург: АНО ИПЭВ, 2008. – 6060 с.
2. Бобылев С. Н., Захаров В. М. Модернизация экономики и устойчивое развитие. Москва: Экономика, 2011. – 295 с.
3. Бондаренко В. В., Харитонов Т. В., Колганов Н. В. Глобализация и институциональная модернизация экономики России. Теория и практика. Москва: Прометей, 2019. – 656 с.
4. Кретов С. И. Инновации и модернизация экономики России. Москва: Наука, 2011.
5. Модернизация экономики и управления. Москва: Премиум, 2016. – 346 с. [Электронный ресурс] <https://mybook.ru/author/kollektiv-avtorov-3/modernizaciya-ekonomiki-i-upravleniya-kniga-1>.
6. Модернизация и экономическая безопасность России / под ред. Н. Я. Петракова. В 4-х т. Москва; С.-Петербург: Нестор – История, 2013. – 452 с.
7. Модернизация российской экономики. В 2-х кн. / ред. Е. Г. Ясин. Москва: ГУ ВШЭ, 2002; кн.1. – 328 с.; кн.2–208 с.

8. Орешин В. П. Модернизация экономики России. Москва: Инфра – М, 2020. – 244 с.
9. Приоритеты и модернизация российской экономики / под ред. И. Р. Корнышевой, Сильвестрова С. Н. Москва: Алетейя, 2011. – 208 с.
10. Стожко Д. К. Модернизация российской экономики: история, теория, практика. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2020. – 412 с.

Глава 18

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

.....

Исторический опыт развития местного самоуправления в области хозяйственной деятельности имеет в России долгую историю. Еще в январе 1861 г. императором Александром II было подписано «Положение о губернских и уездных земских учреждениях». Однако исторические уроки, связанные с осуществлением этой реформы все еще усвоены слабо, а опыт ее осуществления – мало изучен.

Следует отметить, что подготовительная работа по формированию «Положения» – ключевого юридического документа, определявшего смысл и порядок проведения этой реформы, была очень не простой. Она охватывала несколько этапов. Практическим результатом этой работы стало введение земства – специального социального института местного самоуправления, который должен был заниматься вопросами хозяйственного развития территорий. Для страны, большинство населения которой составляло крестьянство, только недавно освободившееся от крепостной зависимости, введение органов местного самоуправления стало значительным шагом вперед в развитии социально-экономической и культурной жизни.

Наиболее существенными аспектами исторического опыта земской реформы, на наш взгляд, являются, во-первых, формирование порядка выборов в земские учреждения, во-вторых, определение круга компетенций органов земского самоуправления, и, в-третьих, обеспечение экономической самостоятельности в деятельности земских учреждений.

Значимость первого аспекта объясняется тем, что от порядка формирования земских органов самоуправления (земских собраний и управ) и предоставленных им полномочий зависела и вся направленность их деятельности. Это особенно остро проявилось в западных губерниях страны, где традиционно существенную роль играли коренные национальные элементы. В частности, в Польше, в которой представительство поляков в земских учреждениях оказалось неурегулированным вплоть до 1911 г. Тем самым, в земские учреждения в большом количестве «проникали» предста-

ватели радикальных общественных организаций, которые политизировали всю работу земских учреждений. А центральная власть всеми способами пыталась этого не допустить и ограничить круг компетенций земских учреждений исключительно вопросами хозяйственного развития.

По «Положению» 1864 г. все избиратели делились на три курии. В первую курию выборщиков входили землевладельцы. Для них был установлен имущественный ценз: владение не менее чем двумястами десятинами земли или иной недвижимостью на сумму не менее пятнадцати тысяч рублей. Во вторую курию входили купцы первой и второй купеческой гильдии, а также иные горожане – владельцы городской недвижимости стоимостью от пяти-сот рублей до трех тысяч рублей. Наконец, в третью курию входили крестьяне, для которых имущественный ценз отсутствовал. Но такая более высокая степень доступности (демократичности) выборов для крестьян обуславливалась тем, что выборы были двухступенчатыми. Сначала крестьяне избирали выборщиков, а те, в свою очередь, выбирали гласных (сроком на три года). Такая одноступенчатая система для первых двух курий и двухступенчатая система для третьей курии обуславливала преобладание в земских органах самоуправления представителей дворянства и купечества в соотношении, соответственно, 74,2 и 10,9% – первые две и 10,6% – третья группы избирателей.

Критика такого характера выборов – традиционная тема всех отечественных исторических исследований. Однако абсолютное большинство авторов, при этом, игнорировало тот факт, что крестьяне были самой многочисленной социальной силой и предоставление им равных (одинаковых) прав с представителями более малочисленных сословий российского общества превратило бы сам механизм формирования органов местного самоуправления в способ ликвидации практики сословного представительства, на котором строилась вся конструкция самоуправления.

Что касается круга полномочий земских органов самоуправления, то к их числу относились устройство и содержание дорог, мостов, перевозов и верстовых столбов; обустройство земских школ и лечебниц; наем домов для рекрутских присутствий, станковых приставов и судебных следователей; содержание подвод при полицейских управлениях; содержание посредников по специальному межеванию и канцелярий посреднических комиссий; содержание статистических комитетов; и др.

Отметим, что значительное место в деятельности земств занимало как раз здравоохранение и образование. О темпах роста числа земских школ, сети аптек и иных медицинских заведений можно судить по данным, приведенным в специальном издании, приуроченном к пятидесятилетию земских учреждений в России.

При этом финансовая база земских учреждений была весьма узкой. Закон от 21 ноября 1886 г. вообще значительно ограничивал право земств облагать сборами торговые и промышленные заведения. Тем самым источниками земского бюджета оставались лишь несколько земских сборов: дорожный, гужевой, земельный. Самофинансирование деятельности земских учреждений всегда оставляло желать лучшего. Государство, как правило, не оказывало земским учреждениям никакой финансовой поддержки. А со временем даже стало «закручивать гайки» в этом вопросе, объявило курс на «сворачивание» (жесткое ограничение прав) земства. Следует отметить, что правительство Александра III с подозрением относилось к земским инициативам, что, кстати, негативно отразилось на его имидже во время борьбы с голодом 1891 г. Администрация даже пыталась запрещать председателям губернских земских комитетов встречаться между собой для обсуждения разных практических вопросов земской работы.

Исключением из «правила» является, пожалуй, лишь период проведения аграрной реформы 1906–1911 гг., когда П. А. Столыпин высказался за некоторое расширение финансовой самостоятельности органов местного самоуправления. В своей речи, касающейся законопроекта о взимании дорожных сборов в пользу городов от 20 февраля 1910 г., произнесенной им в Государственном совете, реформатор допустил, что сбор этот может быть распространен и на земства. При этом он отмечал, что относительно дорожного земского сбора подготовлен проект устава гужевых дорог, согласно которому сбор этот установлен на твердых, определенных принципах.

Потомки часто обвиняли П. А. Столыпина в противодействии земству, даже в его разрушении. В своей речи, посвященной введению земских учреждений в Западном крае, касаясь имущественного избирательного ценза, реформатор подчеркивал, что люди малосостоятельные, малокультурные будут принимать мало участия и в работах земства, а развитые крестьяне – собственники отлично поведут земское дело.

Поэтому вопросу обучения крестьян реформатор уделял первостепенное значение. На развитие народного образования расходы государства, земских и городских управ составляли ежегодно 300 млн руб., а по отношению к дореформенному периоду они возросли в семь – восемь раз. Если до начала реформы всеми формами образования в России было охвачено всего 48 тыс. крестьян, то после реформы это число составило 1 млн 600 тыс. человек.

Третий аспект земской реформы, связанный с финансированием земской деятельности, нашел свое отражение в научных исследованиях эконо-

мистов – аграрников. Среди них необходимо назвать имена таких ученых, как Н. Ф. Анненский, Б. Д. Бруцкус, К. А. Вернер, И. И. Дамберг, Н. А. Каблуков, А. Н. Леонтьев, А. А. Рыбников, А. В. Чаянов, А. Н. Челинцев, А. И. Чупров, Ф. А. Щербина. Сложилось даже новое организационно-производственное направление в аграрной экономической науке, представители которого особое место уделяли именно вопросам развития земства, его связи с развитием самих крестьянских хозяйств в нашей стране. Внутри этого направления сформировалась особая область научных исследований – земская статистика. Вопросы финансирования и самофинансирования крестьянских хозяйств и земских учреждений регулярно поднимались на различных собраниях.

Например, на заседаниях Вольного экономического общества, Всероссийского съезда представителей льняного дела, Московского областного съезда деятелей агрономической помощи, Съезда русских естествоиспытателей и врачей и т. п. В частности, на заседании IX Съезда русских естествоиспытателей и врачей в 1894 г. специально был вынесен на обсуждение вопрос о развитии именно земской статистики.

Среди наиболее важных вопросов были следующие:

- какой суммой располагает каждая крестьянская семья на покрытие своих потребностей;
- какова относительная роль земледельческого и промыслового дохода в бюджете отдельных групп семей;
- какие продукты и сколько потребляет семья в целом и в расчете на душу;
- как велика та сумма, которая расходуется семьей на ее разнообразные потребности;
- как велик относительный расход на пищу.

Помимо крестьянских бюджетов исследовались и земские бюджеты (бюджеты земских учреждений). В статьях Н. Ф. Анненского, В. П. Долгополова, Д. И. Бузина, Д. Г. Полянского, И. М. Николаевского, Г. Н. Шапошникова и некоторых других исследователей рассматривались вопросы источников финансирования земских сборов, их связь с общими показателями эффективности функционирования крестьянских хозяйств (урожайность, товарность, рентабельность). Авторы отмечали слабую товарную направленность и сохранявшийся натуральный характер многих крестьянских хозяйств, что, по естественным причинам, снижало надежность финансовой базы земских учреждений, затрудняло сбор денежных средств от самих крестьян.

Поэтому необходимо было не просто заниматься составлением бюджетов путем рассылки программ (опросных листов, анкет), а использовать

методы непосредственного характера (общения с членами крестьянских семей, земскими работниками). Как писал Ф. А. Щербина, анализируя использующиеся земскими статистиками способы исследования, «главное достоинство всех этих способов сводится к непосредственному учету действительных явлений специалистами – исследователями, на основании показаний принадлежащих к составу описываемой семьи лиц». И далее: «Чтобы получить при составлении бюджета путем непосредственного опроса наиболее удовлетворительные результаты, существенно важно: 1) сделать надлежащий выбор описываемой семьи, 2) установить точно бюджетный период и 3) конкретизировать, возможно, шире регистрацию явлений». Эти же требования касались и составления бюджетов земских учреждений.

Определенная систематизация и централизация практики начисления и взимания земских сборов была необходима, поскольку земские учреждения как органы самоуправления не могли рассчитывать на внешние источники финансирования. Один из идеологов русского монархизма Л. А. Тихомиров прямо противопоставлял самоуправление и централизацию с ее бюрократизмом, отмечая, что органы самоуправления должны быть самостоятельны. Самоуправление требует децентрализации. С бюрократией же тесно связана централизация, поэтому разнородность характера учреждений бюрократических и самоуправляемых неустранима. Таким образом, развитие самоуправления позволяет решить и еще одну крайне важную проблему – снизить уровень бюрократизации управления экономикой, «уравновесить» его самоуправлением субъектов хозяйственной деятельности.

Как бы то ни было, именно вопрос о финансовой самостоятельности земского и городского самоуправления всегда был и до сих пор остается камнем преткновения между центральной государственной властью и органами местного самоуправления. Вслед за земской реформой 1864 г. в России была осуществлена и реформа городского самоуправления. В 1870 г. было принято «Городовое положение», на основе которого вместо существовавших ранее сословных городских управ стала выбираться (на четыре года) городская дума. Однако вопросы самофинансирования органов местного самоуправления в городах лишь дублировали проблему самофинансирования земских органов местного самоуправления. Получила свое развитие и такая форма самоуправления, как университетская автономия.

Но к концу XIX века тенденция к развитию самоуправления сменилась тенденцией к его ограничению и еще большей централизации власти. В 1889 г. было даже издано специальное «Положение о земских участковых начальниках». В соответствии с его требованиями земским начальникам

вменялось в обязанность осуществлять надзор и контроль за деятельностью крестьянских сельских и волостных учреждений, отстранять от должности сельских старост и волостных старшин, подвергать телесным наказаниям и аресту любых крестьян и должностных лиц земских учреждений. Постепенно начался откат от «великих реформ» середины XIX века. Такие «исторические качели» – норма в истории нашей страны. Они только подтверждают не линейный, а циклический характер социально-экономического и общественно-политического развития в целом. А в соотношении «централизм – самоуправление» в частности.

Современная ситуация – не исключение. Федеральный закон № 131 от 6 октября 2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» содержит вроде бы четкое определение конкретных функций органов местного самоуправления. В ст. 14 этого закона сформулировано двадцать два вопроса, отнесенных к компетенции органов местного самоуправления. Но вот ст. 27 этого закона «Территориальное местное самоуправление» допускает ситуацию, когда «органы местного самоуправления вправе решать и иные вопросы, не отнесенные к компетенции органов местного самоуправления». Что понимается под «иными вопросами» – в законе не сказано. Размытость и нечеткость формулировок оставляет широкое поле для вольных интерпретаций.

Кроме того, в данном законе не прописаны источники финансирования указанных вопросов, а доходная база местных бюджетов явно не рассчитана на их решение. Даже количественно источников доходов местных бюджетов существенно меньше, чем обязанностей, которые вменяются органам местного самоуправления. Налицо сугубо организационный (системный) просчет.

В связи с этим несоответствием можно предложить следующие меры, способствующие развитию экономической самостоятельности органов местного самоуправления:

- рационализация местных бюджетов;
- разработка альтернативных (антикризисных) местных бюджетов;
- разработка среднесрочных и долгосрочных местных бюджетов;
- более активное включение местных бюджетов во внешнеэкономическую деятельность;
- расширение налоговой базы местных бюджетов;
- изменение (повышения до государственного) политического статуса органов местного самоуправления;
- расширение круга полномочий органов местного самоуправления;
- ликвидация дефицита местных бюджетов;

- обновление общедолевой классификации налогов и сборов;
- переход к средневзвешенным коэффициентам бюджетного обеспечения на местах;
- введение права вето на решения вышестоящих бюджетов в части интересов местных бюджетов;
- расширение базы неналоговых доходов местных бюджетов.

Поскольку дальнейшее развитие экономической самостоятельности органов местного самоуправления, как об этом свидетельствует вся практика истории земства в России, не возможно без тесного взаимодействия с центральной властью, местное самоуправление должно активно включиться в реформирование системы межбюджетных отношений. Только в этом случае местные бюджеты смогут обеспечить свои компетенции постоянными и надежными (вмененными и закрепленными) источниками финансирования. Для решения этого вопроса необходимо:

- осуществлять постоянное, а не разовое, согласование интересов всех уровней бюджетной системы страны;
- повысить взаимную ответственность всех участников межбюджетных отношений по отношению друг к другу;
- законодательным образом стабилизировать разграничение источников финансирования местных бюджетов и четко определить конкретные функции бюджетополучателей;
- пересмотреть структуру и соотношение федеральных, региональных и местных налогов в пользу местного самоуправления;
- провести дебиюрократизацию управления бюджетным процессом и межбюджетными отношениями;
- привести в соответствие источниковую (доходную) базу местных бюджетов их функциям;
- повысить мотивированность к зарабатыванию бюджетных средств местными бюджетами;
- обеспечить реальное равноправие участников межбюджетных отношений путем придания статуса органов государственной власти органам местного самоуправления;
- обеспечить максимальную открытость (прозрачность) бюджетного процесса на местах;
- обеспечить более свободный доступ бюджетополучателей к средствам местного бюджета.

Эти и некоторые другие меры позволят решить не только вопросы развития экономической самостоятельности и повышения эффективности системы местного самоуправления в нашей стране, но и более общие во-

просы. Например, повысить мобильность всей бюджетной системы РФ, провести ее взвешенную децентрализацию. Поскольку излишняя централизация бюджетной системы, сложившаяся еще в начале текущего столетия как противовес «параду суверенитетов» конца 90-х гг. XX века, сегодня уже выступает тормозом на пути развития, как межбюджетных отношений, так и самой системы местного самоуправления.

Одним из путей обеспечения гласности и открытости деятельности органов местного самоуправления может быть развитие информационных коммуникаций. Исторический опыт в этом вопросе также имеется. Известно, например, что в России в начале XX века при поддержке П. А. Столыпина оппозиционным «Союзом русского народа» во главе с думским депутатом Н. Е. Марковым издавалась газета «Земщина». Из этого факта следует, что центральное правительство нисколько не боялось поддерживать конструктивную оппозицию в стране, видя в ней потенциальные возможности для совместного сотрудничества. В частности, в области развития местного самоуправления. Поэтому и в нынешних условиях можно и нужно практиковать публичный подход к освещению деятельности органов местного самоуправления, особенно в сельской местности, расширять его информационную базу в СМИ.

Архитектуру отношений между центральной и местной властью еще в 20-е гг. XX века очень четко определил Л. А. Велихов, считавший, что центральная государственная власть есть власть суверенная, верховная, могущая сама себя реформировать, органы же местного самоуправления – власть подзаконная, действующая в порядке и в пределах, указанных ей верховной властью. Символично, что эти строки написаны в начальный период Советской власти, когда, казалось бы, ни о каком местном самоуправлении никто и не помышлял. В то время, в условиях диктатуры пролетариата и роста центростремительных тенденций к огосударствлению всех сфер жизнедеятельности общества, местное самоуправление казалось многим чем-то экзотическим. И, тем не менее, даже тогда государство создавало необходимость местного самоуправления.

Поэтому следует признать исторически контрпродуктивными попытки противодействовать развитию и укреплению местного самоуправления, игнорировать исторический опыт его развития в России. Потому что, в конечном счете, местное самоуправление есть «право и реальная способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть публичных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах местного населения» [5]. И это право принадлежит самому народу, который, как известно, является источником

государственной власти. Современное российское государство, в соответствии со ст. 7 Конституции РФ, является социальным. Но социальным оно является в той мере, в какой развито социальное самоуправление. Тем самым, укрепление системы местного самоуправления есть, одновременно, укрепление социального характера современного российского государства не на словах, а на деле.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Что собой представляет феномен хозяйственного самоуправления, и каковы причины его существования?
2. Перечислите основные функции и определите роль системы местного самоуправления в современной России.
3. Когда в нашей стране появилось местное самоуправление? Что собой представляло земское движение?
4. Назовите основные пути развития самоуправления в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маршев В. И. Характеристика процесса разработки и принятия решения о «Положении о губернских и уездных земских учреждениях» // История управленческой мысли. М: ИНФРА-М, 2005. С. 727–730.
2. Великие реформы в России 1856–1874 гг. М.: Мысль, 1992.
3. Тихомиров Л. А. Монархическая государственность. СПб.: Комплект, 1992.
4. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации // Российская газета. 2003. 8 октября. № 202 (3316).
5. История политических партий России / под ред. А. И. Зевелева. М.: Высшая школа, 1994.
6. Местное самоуправление: сборник документов. М.: Приор, 2001.
7. Политахин П. А. Местное самоуправление в условиях перехода России к многоукладной экономике. М.: Проспект, 2019.
8. Местное самоуправление. Учебник / ред. С. Н. Бондарь. М.: Юрайт, 2019.
9. Кузнецов В. В., Ваховский В. В. Местное самоуправление в системе государственного управления. Ульяновск: УлГУ, 2009.
10. Бобун Р. Организация местного самоуправления. Учебное пособие. М.: Кнорус, 2019.

Глава 19

ТРАНСФОРМАЦИЯ ВЛАСТИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ В ХХІ ВЕКЕ

.....

Управленческая экономика в настоящее время находится в ситуации глобальной трансформации. Меняется роль государственного управления и местного самоуправления. Появляются новые формы управления и новые формы экономической власти. Одним из ярких проявлений таких трансформаций является феномен био-власти.

Современная антропогенная, экономическая и экологическая ситуация, сложившаяся в мире за последние два десятилетия, свидетельствует о неуклонно ухудшающемся качестве жизни людей. Ухудшение природно-климатических условий (мировое потепление, последствия антропогенного характера и др.), загрязнение (защелачивание, заболачивание и т. д.) почвы, деградация аква-источников (от рек и озер – до морей и океанов), выгорание и вырубка лесов (от амазонских – до сибирской тайги), наконец, ухудшение качества атмосферы (сокращение озонового слоя, повышение содержания CO_2 и массы других вредных веществ в воздухе) – все это реальность, с которой человечеству приходится жить.

Это касается не только бедных стран, но и индустриально-развитых государств. Так, в акватории Черного моря (по данным спутников) обнаружено более 450 мусорных островов (средним размером 2–3 кв. км). Реки Дон, Днепр, Дунай, Южный Буг несут в море отходы промышленной деятельности. Но до сих пор нет соответствующей конвенции по Черному морю, которая регламентировала бы его экологическое состояние.

Но самый большой мусорный остров в несколько тысяч квадратных километров находится в северной акватории Тихого океана. На текущий момент, как свидетельствует «Атлас экологического состояния Мирового океана», не загрязненными остаются лишь 4% его поверхности. Наиболее загрязненными являются Северное, Южно-Корейское, Восточно-Китайское, Карибское, Средиземное, Красное и Берингово моря, а также Мексиканский залив. Все это оказывает негативное влияние на экологию

ческую и хозяйственную обстановку не только в прибрежных странах, но и в целом на планете.

Помимо экологической проблемы феномен био-власти связан и с аграрной проблемой. Экспонентный рост численности населения земли вызвал небывалый спрос на сельскохозяйственную продукцию. В первую очередь, на продукты питания. Уже сейчас наблюдается ограничение поставок на мировые рынки риса из стран Азии, зерна из России, Канады и другие проявления рецессии, к которой аграрную экономику подталкивает COVID-19. И здесь общество столкнулось с новыми рисками и проблемами.

Первый из них – это дефицит сельскохозяйственных площадей, пригодных для эффективной организации сельскохозяйственной деятельности. Дело в том, что территории, действительно пригодные для сельскохозяйственной деятельности, в нашей стране составляют всего 5,5 млн кв.км. Иначе говоря, менее трети от общей территории страны. Более 11,5 млн. кв.км. площади России – это северные и приравненные к ним территории выше 65 параллели, где сельское хозяйство практически отсутствует, либо носит эпизодический характер. В других регионах климатические условия несколько лучше, но и там есть большие проблемы. В современной научной литературе даже существует специальный термин – «зона рискованного земледелия».

Площадь вечной мерзлоты в России составляет более 10 млн кв. км. Эффективных территорий, которые лежат вне пределов пространств с экстремальными условиями, в других странах существенно больше, чем в России. Например, в Бразилии такие площади составляют 8,05 млн кв. км. В США – 7,89 млн кв. км. В Австралии – 7,68 млн кв. км. В Китае – 5,95 млн кв. км. Общий объем земельного фонда страны равен 1709,8 млн га, но сельскохозяйственные угодья составляют только 400 млн га.

Их структура выглядит следующим образом: пашня – 115,3 млн га; залежь – 4,2 млн га; многолетние насаждения (сады, виноградники и др.) – 1,2 млн га; сенокосы – 18,6 млн га, пастбища – 56,8 млн га.

Ограниченность пригодных для сельскохозяйственной деятельности территорий и постоянное ухудшение их качества (загрязнения, эрозия и т.д.) ведут к снижению продуктивности сельского хозяйства. Соответственно, наиболее очевидным образом ухудшение качества жизни проявляется в неуклонном росте цен на пищевые продукты и лекарственные средства, в ухудшении их качества (связанных с использованием ГМО и других современных технологий удешевления производства).

Например, в Китае цены на свинину за 2019 г. выросли почти вдвое, при этом, что Китай потребляет ежегодно 55 млн тонн этого мяса, т.е. столько же,

сколько весь остальной мир вместе взятый. Как свидетельствуют данные «Центра Агроаналитики», на мировых рынках растут и цены на зерно. То обстоятельство, что в этих условиях перед РФ открываются новые перспективы по экспорту сельскохозяйственной продукции, не должно никого обманывать: под угрозу при его наращивании ставится продовольственная безопасность страны. Как в известной народной поговорке, «сапожник» может остаться «без сапог». Прежде всего, потому, что в нашей стране, по существу, отсутствует стратегический (рассчитанный на десятки лет) резерв (запас) продовольствия.

В настоящее время Министерство сельского хозяйства ведет работу по созданию хотя бы двухмесячного стратегического запаса продовольствия в стране. К этому подтолкнула пандемия коронавируса и связанные с нею факторы: падение производства продовольствия в ряде стран, ухудшение логистики и т. д. Поэтому создание стратегического запаса – хранилища продовольствия в РФ – важнейшая задача.

Конечно, то, что предлагает Минсельхоз, – это не Кубанский генетический банк семян и не знаменитая коллекция Н. И. Вавилова. И, тем более, не Всемирное семеновохранилище на Шпицбергене. Двухмесячный запас может иметь рядовая домохозяйка, но в отношении государства вряд ли оно может считаться «стратегическим».

Вопрос о создании такого стратегического российского хранилища (резерва) продовольствия все еще находится в стадии проекта. Идет поиск территорий, пригодных для долгосрочного хранения продовольствия. По традиции, такие места ищут в зоне вечной мерзлоты. Например, на Таймыре. Но известная экологическая катастрофа, случившаяся 12 июля 2020 г., связанная с деятельностью АО «Норникельтрансгаз» (входит в ГК «Норникель»), похоже, навсегда похоронила полуостров как место закладки российского хранилища продуктов. В реки Амбарная, Далдыкан и Большая Хета попало в результате аварии около 21 тонны нефтепродуктов. Эта катастрофа стала второй по масштабам в истории России после разлива 94 тонн нефти в Коми в 1994 г. Роспотребнадзор оценил экологический ущерб от разлива нефтепродуктов в Норильске в 148 млрд руб.

К сожалению, надежды на быстрое развитие креоники для долгосрочного хранения продуктов вряд ли стоит брать в расчет. Это и дорого, и проблематично: замораживание не уничтожает микробы (бактерии, дрожжи и плесень). А значит, сохраняется угроза пищевых отравлений такими продуктами (листериоз, микотоксикоз, сальмонеллез, ботулизм и др.). Однако время требует срочных действий. Стандарты хранения биопродукции давно известны.

В этой связи встает вопрос о тесной связи аграрной и экологической политики в условиях нарастающей макроэкономической нестабильности, неопределенности и рисков.

Цель исследования заключается в проведении компаративного анализа феномена био-власти и его влияния на современную аграрную, продовольственную и экологическую политику, их характер и содержание.

Сравнительный анализ различных моделей аграрной политики современных государств позволяет выявить совершенно разнородные векторы ее развития. Начиная от ресурсосберегающей модели, связанной с распространением режима экономии ресурсов и их глубокой (безотходной) переработки и использования, до алармистской модели, которая состоит в постепенном отказе от использования природных ресурсов и переходе на искусственное производство необходимых факторов производства. Встречаются также страны, которые все еще проводят экспансионистскую и экстенсивную аграрную политику, превращаясь (или превращая других) в сырьевые придатки современных промышленно развитых держав. В принципе наличие разных моделей аграрной политики отражает переход тех или иных стран к разным моделям производства. В одних случаях наблюдается переход от модели «затратного производства» к модели «бережливого производства», в других случаях от модели «быстро реагирующего производства» к модели «активного производства» и т. д.

В Российской Федерации имеется достаточно основательная правовая база для осуществления эффективной аграрной политики. Приоритеты и цели государственной политики в сфере функционирования и развития сельского хозяйства сформулированы в таких документах, как: Федеральные законы «О развитии сельского хозяйства», «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», «О сельскохозяйственной кооперации», «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», «О личном подсобном хозяйстве», «О племенном животноводстве», «О семеноводстве».

Сюда же следует отнести и Доктрину продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденную Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120; «Стратегию развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденную распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 апреля 2012 г. № 559-р; Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденную распоряжением Правительства Российской

Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р; Концепцию развития государственного мониторинга земель сельскохозяйственного назначения и земель, используемых или предоставленных для ведения сельского хозяйства в составе земель иных категорий, и формирования государственных информационных ресурсов об этих землях на период до 2020 года, утвержденную распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 июля 2010 г. № 1292-р; Концепцию устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденную распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2010 г. № 2136-р. А также ряд федеральных и ведомственных целевых программ, направленных на развитие агропромышленного комплекса Российской Федерации.

Правительство Российской Федерации постановлением от 31 марта 2017 г. № 396 утвердило новую редакцию Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы.

Однако конкретная правоприменительная практика свидетельствует о том, что существующая правовая основа эффективной аграрной политики достаточно часто не реализуется. Очевидным является все более активное негативное влияние монополий на аграрную, промышленную, продовольственную и экологическую политику государства, использование ими разных схем доступа к бюджетным средствам и функционирование в «серой зоне». Об этом, в частности, заявил в августе 2020 г. глава Счетной палаты РФ А. Кудрин. Именно в этом, на наш взгляд, состоит одна из важнейших причин кризисной ситуации в сельском хозяйстве.

Условно, по характеру аграрной политики все страны можно разделить на три большие группы. К первой группе относятся страны, в которых уже достигнуты агрономические и биологические максимумы и главной движущей силой является рост производительности труда, его автоматизация и компьютеризация. Ко второй группе относятся страны, в которых доля ручного труда составляет около половины всех издержек, а модернизация избирательна и частична. К третьей группе относят страны с большой долей ручного труда и крайне малой долей его технико-технологической оснащенности. Аграрную экономику таких стран связывают со сценарием «догоняющего развития». Считается, что России присущи определенные характеристики экстенсивной модели, связанной именно со сценарием «догоняющего развития».

Если охарактеризовать аграрную политику российского государства, то она носит ярко выраженный разнонаправленный и несбалансированный характер, строится не на приоритетном (как было формально заявле-

но при разработке национального проекта развития сельского хозяйства), а на остаточном подходе к аграрным вопросам. Иллюстрацией такого подхода является приоритетное отношение к вопросам промышленного развития в ущерб сельскохозяйственному производству. Примеров такого подхода достаточно много.

Приведем один из них. Ради разработки нового месторождения меди «Песчанка» на Чукотке на мысе Наглейный ныне строится новый морской порт и соответствующая промышленная зона, которые отрежут многочисленным стадам оленей летний выход на прибрежные пастбища. Выжить в материковой тундре летом олени не могут из-за гнуса, который способен уничтожить животных буквально за день-другой. На прибрежных пастбищах его отгоняет морской ветер, давая оленям спокойно пастись, набирать сил на долгую зиму.

Ради экспорта меди в Китай, потребляющий сегодня до 60% всего ее мирового производства, под угрозу ставится оленеводство, являющееся важнейшей отраслью аграрной экономики региона. При этом, бенефициаром оказывается даже не Российская Федерация, а международная (формально, казахская) корпорация «KAZ Minerals» (зарегистрирована в Великобритании), которая контролирует российскую горно-добывающую компанию «Баимская». За всем этим стоят бывший губернатор Чукотки, а ныне – совладелец «KAZ Minerals» Р. Абрамович и некоторые другие олигархи.

Понятно, что ни о каком реальном исполнении Национального проекта по развитию сельского хозяйства на Чукотке в такой ситуации уже речь не идет. Ее превращают в сырьевой придаток мирового рынка меди.

Что касается финансового обеспечения аграрной политики, то здесь тоже есть вопросы. Хотя в 2019 г. объемы финансирования сельского хозяйства даже немного увеличились, но в абсолютных значениях оно остается относительно небольшим. В процентном отношении государственное финансирование сельского хозяйства в 2019 г. составило 56% от общего объема финансирования российских аграриев. Это свидетельствует, помимо всего прочего, еще и об убыточности и дотационном характере многих отраслей сельского хозяйства.

Государственная программа комплексного развития сельских территорий на период 2020–2025 гг. предполагает выделение 2,3 трлн руб., из них из средств бюджета – 1 трлн руб. При этом, на развитие АПК запланировано выделить в 2020 г. – 290,134 млрд руб., в 2021 г. – 292,863 млрд руб., в 2022 г. – 328,883 млрд руб. При том, что объем расходования бюджетных средств в 2020 г. должен составить 19,5 трлн руб. Иными словами на развитие

сельского хозяйства Российской Федерации из бюджета выделяется менее 4,67% от общих бюджетных расходов за указанный период.

Помимо явно недостаточных объемов финансирования сельского хозяйства со стороны государства, правомерно констатировать и определенные особенности российской аграрной политики, среди которых отмечаются нарастающее противоречие с промышленной политикой, монополизация земельной собственности и недр страны и т.д. Важная проблема – неравномерность и неэффективность получаемых доходов в аграрном и добывающем секторах российской экономики. Поэтому выглядит несколько спорным утверждение о том, что «Россия активно защищает свои национальные интересы» в аграрной сфере.

С аграрной политикой неразрывно связана и экологическая ситуация. При посещении многих европейских стран удивляешься тому, насколько экологически корректно и даже тщательно власти и население борются с загрязнениями окружающей среды. Так, на пляжах (кстати, муниципальных и совершенно свободных для отдыха граждан, в отличие, например, от пляжей Сочи или ряда других российских курортов) каждое утро тракторы разрыхляют песок. А сборщики мусора проходят плотной шеренгой и тщательно убирают все «отходы человеческой деятельности». Тогда как в Свердловской области практически все водоемы (озера и реки) на протяжении уже десяти лет и фактически, и официально остаются непригодными для купания и отдыха (за исключением отдельных специальных VIP-зон).

В этой связи отмеченная выше проблема ухудшения качества окружающей среды свидетельствует об обострении более широкой проблемы – воспроизводства качественной рабочей силы – ключевого фактора производства. Именно в этом и состоит проблема био-власти, именно в этом заключаются и важнейшие последствия неэффективной борьбы с нею.

Бороться можно по-разному и со всеми. Есть реальные угрозы, но есть и химеры. Например, когда клеточная инженерия прокладывает путь к качественно новым способам производства пищи (биотехнологии), возникает вопрос о соответствии таких технологий качеству жизни человека. Насытиться – не значит быть здоровым. Известно, что, в отличие от агротехнологий, биотехнологии не зависят от погоды, от качества управления, от организации производства. Результатом таких биотехнологий часто оказывается гибрид, консервант, канцероген, псевдо-натуральный продукт (соевое мясо, гибридная колбаса, сырный или молочный «микс» и т.д.). Кстати, гибритизация давно уже завоевала прочные позиции в производстве картофеля.

Тем самым, био – власть все более подменяет собой агро – власть (т. е. влияние натуральной, естественной природы над ее производной, искусственной формой). Наряду с этим био-власть в определенном смысле девальвирует и политическую власть в силу неэффективной правопримени- тельной практики (неисполнения законов и установленных правил). Яркое тому подтверждение – вторая волна коронавируса, которая накрыла ряд стран только потому, что население, да и политическая власть не соблюдали меры элементарной гигиены (обязательное ношение масок и соблюдение социальной дистанции в общественных местах).

Происходит также и качественная метаморфоза био-власти, которая как бы заменяет собой естественное воздействие аграрной власти: человек становится «продуктом» лекарств и ГМО – технологий, т. е. «гомункулосом» в инженерно – биологическом измерении. От его естественно-природной основы мало что остается: меняется генотип, а, соответственно, падает им- мунитет, деградирует гендерная определенность, стрессовая устойчивость и т. д. Изменение генотипа – прямая дорога к росту зависимости человека от биологической среды. С той лишь поправкой, что эта биологическая среда трансформируется, и таким образом, который предупредить и тем более исправить уже становится невозможным.

Так, еще в начале 80-х гг. прошлого столетия ученые Висконсинского университета (США) в ходе своих исследований смогли передать подсол- нечнику ген фасоли, который теперь контролирует в нем синтез одного из белков. Полученная таким способом растительная химера была названа sunbean (солнечная фасоль). Это обстоятельство способствовало в дальней- шем развитию практики использования ГМО, в том числе и путем создания культур, оказывающих на человеческий организм скрытое и долгосрочное негативное воздействие. Традиционно считалось, что селекция позволяет скрещивать только родственные растения. Но реальность ушла очень дале- ко от прежних традиционных представлений. Сегодня известно, например, что обычная почвенная бактерия *agrobacterium tumefaciens* умеет вводить чужеродные гены в растения. Поэтому «груши на вербе», гибридная «реди- свекла» или морковь из лаборатории уже становятся тривиальным делом. И это – свидетельство роста био-власти и, одновременно, человеческой слабости, его неспособности оставаться человеком, а не пытаться подме- нить собой природу.

Все это постепенно сопровождается растущим пониманием возрастаю- щей роли био-власти как усиливающегося, причем негативного, влияния биологической среды на человека. И это влияние становится ключевым условием его существования. Прежние идеи автотрофности (автономности)

человека как его способности к независимому существованию от природы и естественного биологического окружения оказались слишком явной романтикой, не находящей своего подтверждения на практике. В условиях сложившегося «общества риска» (У. Бек), сменившего «техноторонное общество» (З. Бжезинский), био-власть оказывается даже еще более влиятельной, чем на этапах ранней и зрелой индустриализации. В контексте аграрной экономики это обусловлено износом основного фактора производства в сельском хозяйстве – самой земли, а также накопленным потенциалом различных техногенных экстерналий, создавших отложенный эффект деградации среды обитания. Поэтому нет ничего удивительного в том, что даже крупные финансовые вложения в экологическую и аграрную политику государств не дают должного эффекта. Точка сингулярности в ряде аграрных и экологических проблем, похоже, уже пройдена. Итог очевиден. В США, например, ежегодно тратят 9 трлн долл. на защиту окружающей среды, но из них 2 трлн долл. тратятся впустую. При этом, высокими остаются и масштабы государственной поддержки сельского хозяйства в США.

Понятие «био-власть» впервые употребил в научном лексиконе еще французский философ М. Фуко. На текущий момент сложилось несколько трактовок данного термина. Но, не смотря на отдельные расхождения, под био-властью почему-то широко понимается влияние технико-технологических факторов на биологическую жизнь человека, что представляется не совсем адекватным. Техничко-технологическое влияние свидетельствует о превращении человека в элемент техносферы.

Био-инженерные технологии, конечно, отражают влияние биологической среды на организм людей, но био-власть не сводится к биотехнологиям. Она предполагает и более общее воздействие биологических факторов на человека, не поддающихся технологическому регулированию. Иначе говоря, биотехнологии могут воздействовать на геном лишь в определенных рамках, и далеко не всего это происходит в рамках технико-технологической регламентации. «Восстание машин» – хороший голливудский образ ситуации, когда «все выходит из под контроля».

На наш взгляд, было бы правильным развивать и аргументировать представление о био-власти как о влиянии окультивированных человеком биогеоценозов на жизнь людей. При этом, власть существующих биологических систем позволяет говорить о зависимости человека от собственной биологии. А через нее – от биологии в целом. В конце концов, рождающийся на свет ребенок или смерть старика – это результат естественного процесса, поскольку никто «не отменял» абсолютную био-власть. Существующие благодаря развитию науки био-технологии искусственного зачатия

ориентированы так же на естественный процесс развития эмбриона. Никто до сих пор так и не придумал способа создания человека без биологических материалов его родителей, никто не изобрел «эликсира бессмертия» (средство Макропулоса в знаменитом рассказе К. Чапека).

Характерно, что сама медицина в XX столетии постепенно превратилась в биомедицину, что вполне может рассматриваться как свидетельство растущей био-власти.

Можно согласиться с аргументами ряда зарубежных авторов о том, что развитие медицины и новых технологий ведет к появлению нового типа био-власти – зависимости человека от медикаментозных технологий лечения. Растет зависимость человека от конкретных лекарств, распространяется пластическая хирургия, практика использования различных чипов, протезов и иных технико-технологических новаций, вживляемых в человеческий организм. В связи с этим возникает проблема доверия человека к медицине, как частный случай проблемы доверия в целом.

Наша безопасность, безусловно, связана с проблемой доверия. Садясь в такси, покупая продукты в супермаркете, или билет на авиалайнер мы доверяем свою жизнь и свое здоровье техносфере (технике, технологии, специалистам). Но точно в такой же мере наша жизнь зависит и от биосферы. Современная эпидемия коронавируса, пришедшая в начале 2020 года из Китая, мало чем отличается от средневековой эпидемии бубонной чумы в Европе или от пандемии лихорадки Эбола в начале текущего столетия. Во всех случаях такие массовые пандемии становились следствием излишнего доверия населения к окружающей их экологической среде и той экологической политики, которую проводили разные государства. В условиях развитого индустриального общества главной идеей, как известно, была идея о том, что освоение природных богатств любой ценой будет способствовать уровню потребления среднестатистического жителя земли и, тем самым, позволит оплачивать необходимые медицинские услуги, защищать себя от негативных последствий экстенсивной модели научно-технического прогресса. Но вот в начале 2020 г. оказалось, что люди даже не имели вакцины против некоторых вирусов, а био-власть как зависимость людей от биологической среды, используется отдельными корпорациями и странами как биологическое оружие и средство обогащения.

Многие биогеоценозы утратили способность к регенерации и воспроизводству, оказались истощенными настолько, что потеряли возможность сопротивляться новым разрушительным процессам мутации и трансформации.

Постепенно пришло осознание того, что уровень потребления и уровень жизни – это далеко не одно и то же, а качество жизни никоим образом не следует сводить к размерам потребляемых благ. Уровень потребления растет за счет технологических средств. Но при этом снижается качество жизни. А тот факт, что современные продукты питания чаще всего имеют неорганическую природу и содержат разного рода химические добавки и заменители, произведены на основе генно-модифицированных технологий, ведет к дальнейшему росту зависимости человека от новых форм био-власти, от новых трансгенных и искусственно создаваемых продуктов потребления. Как свидетельствует практика, список ГМ-культур, разрешенных «Международной службой оценки применения агробiotехнологий» (ISAAA) для выращивания, постоянно расширяется. В общественном сознании активно формируется представление о том, что у человечества нет иного способа увеличить объем производства продовольственных товаров, как только широко использовать ГМО.

К слову, ГМ-культуры и соответствующие технологии коммерциализируются уже достаточно давно, начиная с 1996 г. В 2014 г. Казахстан перешел к активной разработке ГМ-культур. В 2019 г. в США до предела упростили регистрацию новых линий ГМО. За последнее десятилетие даже Европейское агентство по безопасности продуктов питания (EFSA) все чаще дает положительные оценки и рекомендации по использованию ГМ-культур. В России 24 июня 2016 г. вышел закон о запрете на выращивание и разведение генно-модифицированных организмов (ГМО) и продукции. Однако, правоприменительная практика вновь, уже в который раз, оказалась не на высоте. Сначала ввели исключения. Как итог-широкий ассортимент ГМ-продуктов на прилавках торговых сетей.

А в 2020 российское правительство освободило от регистрации генно-модифицированные соевые бобы и шрот (корм для животных). Дальше, по всей видимости, будет продолжена политика по облегчению ввоза в Российскую Федерацию генно-модифицированной продукции и развитию технологий ГМО на российских предприятиях. В таких условиях совершенно понятно, почему рейтинг власти в стране неуклонно снижается: люди не доверяют подобным решениям.

Девальвация доверия происходит и в отношении к технике, к технологии. В частности, к такому важному инструменту био-власти, как медицина. «Доверие – это своеобразная смазка общественного механизма. Если вам приходится его покупать – значит, у вас уже есть некоторые сомнения по поводу того, что вы покупаете».

Ситуация с вирусом COVID-2019 – яркий пример утраты такого доверия. Решение США применить санкции против российских компаний, создававших вакцину от коронавируса – из той же темы.

В такой ситуации можно говорить лишь об усилении био-власти как очередного проявления зависимости людей от биологической среды и биологических факторов. Причем эта зависимость часто оказывается не реальной, а виртуальной, надуманной, проявляется в виде различных фобий и комплексов.

Выходом из описанной ситуации является дальнейшее развитие био-интеллектосферы. Данное понятие подразумевает необходимость разработки и реализации планетарной стратегии рационального социо-природного развития.

Однако возможности реализации такой стратегии ограничиваются рядом обстоятельств, среди которых выделяются следующие:

- масштабы деятельности общества в настоящее время многократно превышаются масштабами деятельности живого вещества в целом;
- человек не в состоянии управлять биосферой как целым;
- управление биосферой даже в ограниченной версии предполагает наличие особых знаний о функционировании всех механизмов биосферы;
- вмешательство человека в существующие механизмы биорегуляции может привести к нарушению баланса в окружающей его среде и деградации последней.

Можно согласиться с мнением о том, что био-власть в современных условиях меняет свой статус, но нельзя признать, что она теряет свой манипулятивный характер. Более того, во многих странах мира современные политические элиты, поощряя животные инстинкты и эмоциональные свойства людей, стремятся усовершенствовать и методы биологического и социального контроля. Классический пример – евгеника, посредством которой согласно еще пионеру биометрии Ф. Гальтону (1883 г.) будто бы можно исправлять расовые качества будущих поколений. Нечто подобное проделывали нацисты в концентрационных лагерях в годы второй мировой войны. О превосходстве «американской нации» всерьез не так давно говорил и прежний президент США Б. Обама. Даже Голливуд «отметился» в этом вопросе, выпустив знаменитый многосерийный к/ф «Универсальный солдат» (1992–2012 гг.). В отечественной литературе также существует мнение о том, что «есть негативная и позитивная евгеника». Негативная должна лишать «неполноценных» граждан возможности продолжения рода (например, стерилизовать), а позитивная – способствовать улучшению

качества потомства (например, с помощью технологии экстракорпорального оплодотворения).

Осмысливая проблему био-власти в контексте современного общества, известный французский философ Дж. Аганбен четко отмечает, что укрепление био-власти как «власти над жизнью» является «решающим событием современности». Продолжая идею М. Фуко о том, что био-власть сводится к тому, чтобы «заставить умереть или позволить жить», Дж. Аганбен делает радикальный вывод. Суть его состоит в том, что объявление конкретного человека вне закона (например, по политическим, идеологическим, антропологическим критериям) дает другим людям право осуществлять над «изгоем» любую био-власть. Такая постановка вопроса аморальна и лженаучна. Прежде всего, потому, что речь идет о социальном, а затем и о физическом насилии, а не о естественном влиянии био-среды на человека.

Кроме того, данный подход часто связан с эйджизмом – дискриминацией по возрасту. Впервые этот термин был предложен американским исследователем Р. Н. Батлером и трактовался как дискриминация людей по возрастному критерию [23]. Сегодня выделяют разные формы и направления эйджизма [24, 25].

Напомним, что идеи эвтаназии или предложения пожилым людям освобождать место для новых поколений в социальной иерархии также, в той или иной степени, связываются их инициаторами с био-властью – растущей зависимостью человека от собственной биологии и окружающей био-среды.

Известно, что население планеты неуклонно стареет. В 2018 г. впервые в истории численность людей в возрасте 65 лет и старше превысила численность детей в возрасте до 5 лет. В соответствии с прогнозами число людей в возрасте 80 лет и старше утроится: с 143 млн чел. в 2019 г. – до 426 млн чел. в 2050 г. Соответственно усилится и их биологическая зависимость от био-среды. Тем самым, феномен био-власти оказывается решающим в жизни и этой категории людей.

В этой связи представления о возможности полной подмены био-власти властью иного рода (политической, социальной, технической) выглядят лженаучными. Такое извращенное понимание феномена био-власти искажает и всю проблему его научной реконструкции в целом. Аберрация научного представления о био-власти и формирование спекулятивных представлений о ней ведет к деградации политики в любом ее проявлении: аграрной, промышленной, культурной или экологической.

Именно поэтому внимание к проблеме био-власти в современных условиях неуклонно растет. Все чаще люди задаются вопросами биополитики

и некрополитики [26]. Особенно в условиях пандемии коронавируса, когда многие государства (Бразилия, Италия, Испания, США, Швеция и др.) практически оказались не готовы к борьбе с ней.

В связи с этим считаем необходимым включение в учебные планы и рабочие программы всех высших и средних специальных учебных заведений страны (без исключения) курсов по ОБЖ, экологической культуре, начальной медицинской подготовке (оказанию первичной медицинской помощи) и иных сопутствующих дисциплин. Это позволит повысить качество образования и сформировать у будущих специалистов минимально необходимый уровень теоретических и практических знаний в области биологических рисков, обусловленных современной макроэкономической нестабильностью и неопределенностью.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

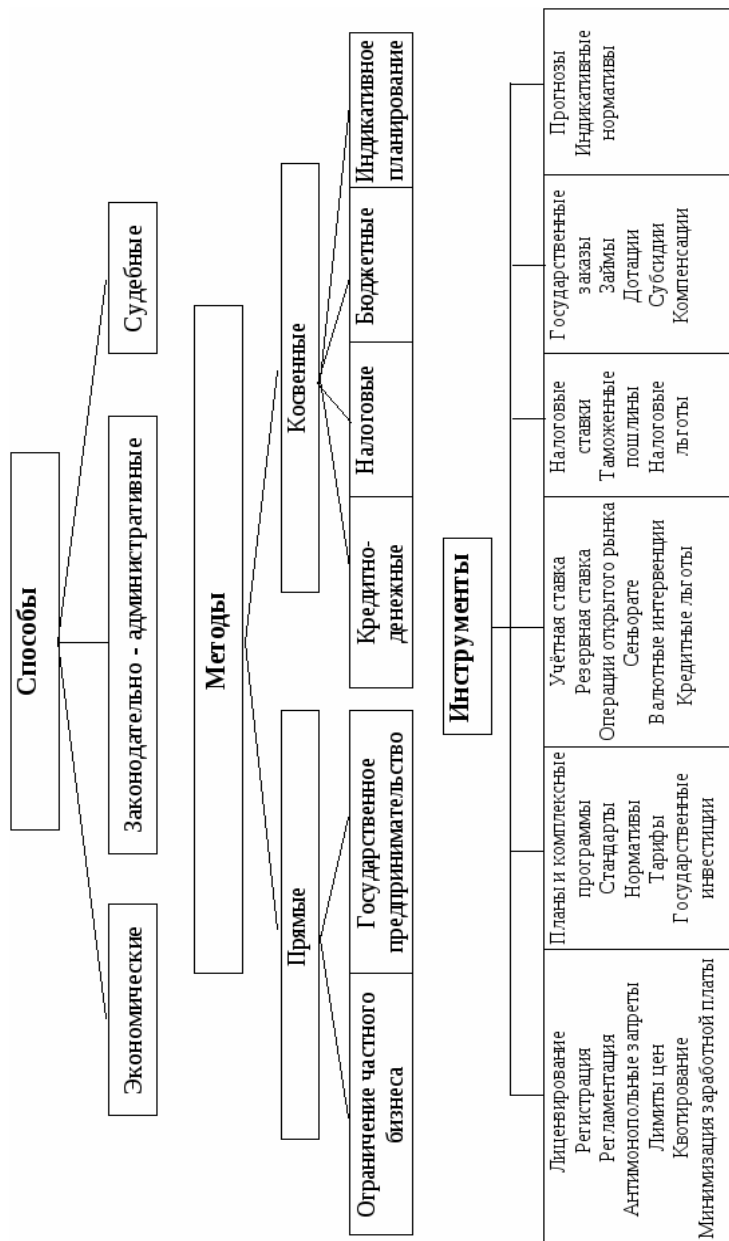
1. Определите сущность феномена био-власти и причины ее появления.
2. Назовите наиболее яркие проявления био-власти в современной экономике и объясните их характер.
3. Что такое биоинтеллектосфера и какова ее роль в современной экономике?
4. Назовите позитивные и негативные проявления развития ГМО-технологий в современной хозяйственной практике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Наумов А. С. Модели развития сельского хозяйства: сценарии для Европы и России. // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2018. № 5. С. 212–220.
2. Агропромышленный комплекс: специфика государственного регулирования. Аналитический доклад. Агентство политических и экономических коммуникаций http://apescm.ru/projects/item.php?SECTION_ID=91&ELEMENT_ID=5903
3. Серков А. Ф. Аграрная политика России в XXI веке: вызовы и перспективы // Немчиновские чтения. Материалы XII Международной научно-практической конференции Независимого научного аграрно-экономического общества России. Москва: РГАУ – МСХА, 2008.
4. Стожко К. П., Стожко Д. К. Проблема земельной ренты в контексте устойчивого развития аграрной экономики // Историко-экономические исследования. 2020. Т. 21. № 2. С. 274–303.

5. Самыгин Д. Ю., Барышников Н. Г., Мизюркина Л. А. Проектная модель развития аграрной экономики: продовольственный аспект Экономика региона. 2017. Т. 13. № 2. С. 591–603.
6. Чирков Ю. Г. Время химер. Большие генные игры. Москва: Академкнига, 2002. – 397 с.
7. Хокен П., Ловинс Э., Ловинс Х. Естественный капитализм. Грядущая промышленная революция. Москва: Наука, 2002. – 459 с.
8. Шершнев Е. С. Как правительство США стимулирует развитие сельского хозяйства // Российское предпринимательство. – 2000. – Том 1. – № 7. – С. 79–83.
9. Загъртдинова, Ф. Б. Био-власть, политика // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 33. С. 39–43. – ISSN 1994–2796.
10. Тищенко, П. Д. Био-власть в эпоху биотехнологий. Москва: Институт философии РАН, 2017. – 177 с.
11. Желнин, А. И. Современный социально-биологический кризис: конкретные тенденции и общие механизмы // European Social Science Journal. 2014. № 6(2). С. 368–374.
12. Созинов А. С. Семь рождений, семь смертей и семь ипостасей биоэтики // Практическая медицина. 2008. № 32. С. 24–30.
13. Желнин, А. И. Трансформации био-власти в ситуации антропологического кризиса // Социум и власть. 2016. № 5. С. 25–28.
14. Смирнов, С. В. Философские предпосылки постановки и исследования проблемы биоинтеллектосферы // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2016. № 8. С. 196–199.
15. Желнин А. И. Биовласть как общественный феномен и ее современные кризисные трансформации // Вестник Томского государственного университета. Серия: Философия. Социология. Политология. 2018. № 41. С. 49–56.
16. Попов Д. В. Трансформация биополитики в некрополитику // Философия права. 2019. № 1(88). С. 91–99.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ



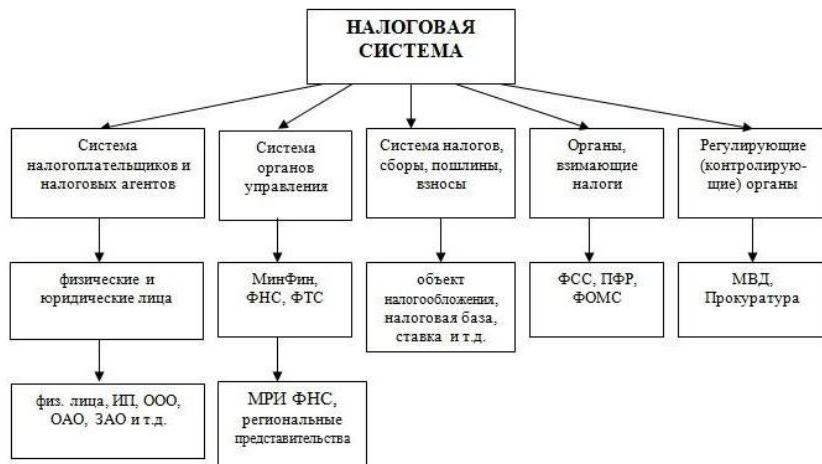
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. БЮДЖЕТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ



ПРИЛОЖЕНИЕ 3. БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ПРИЛОЖЕНИЕ 4. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ПРИЛОЖЕНИЕ 5. ВИДЫ НАЛОГОВ И СБОРОВ В РФ



ПРИЛОЖЕНИЕ 6. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ПРИЛОЖЕНИЕ 7. КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Учебное издание

*Кружкова Татьяна Ивановна, Рущицкая Ольга Александровна,
Рущицкая Ольга Евгеньевна, Стожко Дмитрий Константинович,
Стожко Константин Петрович*

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК

*Текст дается в авторской редакции
Дизайнер-верстальщик А. Ю. Тюменцева*

Подписано в печать 22.11.2021. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.

Гарнитура Alegreya, Alegreya Sans.

Уч.-изд. л. 24,19. Усл. печ. л. 21,16. Тираж 500 экз. Заказ _____

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Уральский государственный аграрный университет»
620075, Екатеринбург, ул. Карла Либкнехта, 42

Отпечатано в Универсальной Типографии «Альфа Принт»
620049, Екатеринбург, пер. Автоматики, 2Ж
Тел.: +7 (343) 222-00-34. Эл. почта: mail@alfaprint24.ru

Оригинал-макет подготовлен в федеральном государственном бюджетном
образовательном учреждении высшего образования
«Уральский государственный аграрный университет»
620075, Екатеринбург, ул. Карла Либкнехта, 42