

Российский государственный гуманитарный университет
Russian State University for the Humanities



RSUH/RGGU BULLETIN

№ 2

Academic Journal

Series:

Economics. Management. Law

Moscow
2015

ВЕСТНИК РГГУ
№ 2

Научный журнал

Серия
«Экономика. Управление. Право»

Москва
2015

УДК 338.24(05)+340(05)
ББК 65.050я5+67я5

Редакционный совет серий «Вестника РГГУ»

Е.И. Пивовар, чл.-кор. РАН, д-р ист. н., проф. (председатель)

Н.И. Архипова, д-р экон. н., проф. (РГГУ), А.Б. Безбородов, д-р ист. н., проф. (РГГУ), Е. Ван Поведская (Ун-т Сантьяго-де-Компостела, Испания), Х. Варгас (Ун-т Валье, Колумбия), А.Д. Воскресенский, д-р полит. н., проф. (МГИМО (У) МИД России), Е. Вятр (Варшавский ун-т, Польша), Дж. ДеБарделебен (Карлтонский ун-т, Канада), В.А. Дыбо, акад. РАН, д-р филол. н. (РГГУ), В.И. Заботкина, д-р филол. н., проф. (РГГУ), В.В. Иванов, акад. РАН, д-р филол. н., проф. (РГГУ; Калифорнийский ун-т Лос-Анджелеса, США), Э. Камия (Ун-т Тачибана г. Киото, Япония), Ш. Карнер (Ин-т по изучению последствий войн им. Л. Больцмана, Австрия), С.М. Каштанов, чл.-кор. РАН, д-р ист. н., проф. (ИВИ РАН), В. Кейдан (Урбинский ун-т им. Карло Бо, Италия), Ш. Кечкемети (Национальная школа хартий, Франция), И. Клюканов (Восточный Вашингтонский ун-т, США), В.П. Козлов, чл.-кор. РАН, д-р ист. н., проф. (РГГУ), М. Коул (Калифорнийский ун-т Сан-Диего, США), Е.Е. Кравцова, д-р психол. н., проф. (РГГУ), М. Крэмер (Гарвардский ун-т, США), А.П. Логунов, д-р ист. н., проф. (РГГУ), Д. Ломар (Ун-т Кельна, Германия), Б. Луайер (Французский ин-т геополитики, Ун-т Париж-VIII, Франция), В.И. Молчанов, д-р филос. н., проф. (РГГУ), В.Н. Незамайкин, д-р экон. н., проф. (Финансовый ун-т при Правительстве РФ), П. Новак (Белостокский гос. ун-т, Польша), Ю.С. Пивоваров, акад. РАН, д-р полит. н., проф. (ИНИОН РАН), С. Рапич (Ун-т Вупперталя, Германия), М. Сасаки (Ун-т Чуо, Япония), И.С. Смирнов, канд. филол. н. (РГГУ), В.А. Тишков, акад. РАН, д-р ист. н., проф. (ИЭА РАН), Ж.Т. Тощенко, чл.-кор. РАН, д-р филос. н., проф. (РГГУ), Д. Фоглессонг (Ратгерский ун-т, США), И. Фолтыс (Опольский политехнический ун-т, Польша), Т.И. Хорхордина, д-р ист. н., проф. (РГГУ), А.О. Чубарьян, акад. РАН, д-р ист. н., проф. (ИВИ РАН), Т.А. Шаклеина, д-р полит. н., канд. ист. н., проф. (МГИМО (У) МИД России), П.П. Шкаренков, д-р ист. н., проф. (РГГУ)

Серия «Экономика. Управление. Право»

Редакционная коллегия серии

Н.И. Архипова, гл. ред., д-р экон. н., проф. (РГГУ), Ю.Н. Нестеренко, зам. гл. ред., д-р экон. н., проф. (РГГУ), Н.В. Овчинникова, зам. гл. ред., д-р экон. н., проф. (РГГУ), С.В. Тимофеев, зам. гл. ред., д-р юрид. н., проф., Т.М. Алиева, отв. секретарь, канд. экон. н., доц. (РГГУ), Л.И. Глухарева, д-р юрид. н., проф. (РГГУ), В.Н. Незамайкин, д-р экон. н., доц. (Финансовый ун-т при Правительстве РФ), И.М. Поморцева, канд. экон. н., доц. (РГГУ), И. Фолтыс (Опольский политехнический ун-т, Польша)

Ответственный за выпуск: О.А. Дмитриева, канд. экон. наук (РГГУ)

СОДЕРЖАНИЕ

Уроки экономической классики

Ю.С. Бегма

Мировая экономика: неизбежна ли смена парадигмы? 9

Экономическая политика

М.И. Гельвановский, С.А. Биляк

Цены в России: в какой политике мы нуждаемся 23

Ю.Н. Нестеренко

Национальная гарантийная система как инструмент
финансовой поддержки малого предпринимательства 34

Л.Н. Кириллова

Общественные интересы: аспект систематизации 41

Б.К. Тебиев, А.А. Авдеев

Роль земского самоуправления в развитии народной экономики 53

Эмпирическая макроэкономика

Б.И. Алехин

Сколько денег нужно россиянам и зачем 71

О.А. Сергиенко

Социально-экономические последствия
неконтролируемого роста аномальных доходов 95

Политика национальных интересов

О.Н. Рыбковская

Роль торгово-промышленных палат
в развитии российско-германских экономических связей 105

<i>Е.Б. Покровская</i> Внешнеторговый аспект продовольственной безопасности	115
--	-----

Социализация экономики

<i>Е.В. Перов</i> Особенности социально-экономической конфликтогенности общества	123
--	-----

<i>Я.О. Зубов</i> Семейный бюджет и финансовая безопасность	133
--	-----

<i>А.А. Плюхина</i> Эволюция социального предпринимательства	142
---	-----

Abstracts	150
-----------------	-----

Сведения об авторах	155
---------------------------	-----

CONTENTS

The lessons of the economics classics

- Yu. Begma*
World economy: Whether the paradigm shift is inevitable? 9

Economic policy

- M. Gelvanovsky, S. Bilyak*
Price in Russia: What policy we need 23

- Yu. Nesterenko*
National guarantee system as a tool
of financial support of small business 34

- L. Kirillova*
Public interest: The aspect of systematisation 41

- B. Tebiev, A. Avdeev*
The role of Zemstvo self-government in the development
of the national economy 53

Empirical macroeconomics

- B. Alekhin*
How much money is right for the Russians and for what 71

- O. Sergienko*
Socio-economic impacts
of an uncontrolled growth of abnormal income 95

National interests policy

- O. Rybkovskaya*
The role of chambers of Commerce in the development
of Russian-German economic relations 105

<i>E. Pokrovskaya</i>	
Foreign trade aspect of food security	115

Socialization of the economy

<i>E. Perov</i>	
Features of the socio-economic conflictogenity of a society	123

<i>Ya. Zubov</i>	
Family budget and financial security	133

<i>A. Plyukhina</i>	
The evolution of social entrepreneurship	142

Abstracts	150
-----------------	-----

General data about the authors	157
--------------------------------------	-----

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: НЕИЗБЕЖНА ЛИ СМЕНА ПАРАДИГМЫ?

Аргументируется необходимость критического пересмотра господствующих сегодня в научном мире концепций и представлений о характере и тенденциях развития мировой экономики в силу явного несоответствия моделей «экономикс» реальным явлениям современного мира.

Ключевые слова: виртуализация экономики, человеческий капитал, новая парадигма мировой экономики, смена механизма ценообразования, конкуренция сетей.

Мир на рубеже XX–XXI вв. заметно меняется, демонстрируя множество новых многообразных явлений в мировой экономике. Также быстро множится и разнообразие предлагаемых в литературе объяснений происходящего. Это ломает рутину устоявшихся понятий и моделей мировой экономики учебных пособий и придает приятную новизну восприятия привычных экономических процессов. Вместе с тем обостряется важность и насущность задачи по выявлению логики наблюдаемых явлений. Важно теоретически уяснить, в какой мере эти явления отражают закономерности изменения мировой экономики как системы. Пока же в зависимости от того, какие явления выделяются экономистами в качестве наиболее значимых, отражающих общесистемные закономерности, современный этап развития мировой экономики трактуется в литературе по-разному.

Популярность завоевали предложения рассматривать наблюдаемые явления и как этап инновационных преобразований в методах управления (*революция менеджмента*), и как этап перехода от индустриального (материального) к постиндустриальному

(нематериальному) производству, и как этап глобализации процессов и структур рыночного товарообмена. Современную мировую экономику называют финансовой экономикой, информационной экономикой, экономикой знаний, экономикой символического обмена, иногда (оценивая перспективу) – креативной экономикой, экономикой творчества. По всей видимости, все концептуальные трактовки правомерны, хотя существует еще множество, может быть, пока менее известных определений быстро эволюционирующей мировой экономики. Только в течение последних лет мир столкнулся с такими явлениями, как парадоксальный рост госдолга наиболее развитых и богатых стран мира, резкое падение мировых цен на топливо, обострение финансовых проблем Европейского союза, прогнозируемый, но тем не менее неожиданный выход в число лидеров мировой экономики страны развивающегося мира – Китая, явное снижение регулирующей роли ООН и международных институтов Бреттон-Вудской системы – МВФ, Всемирного банка и ВТО (ГАТТ). Наряду с этим отмечают активизация региональных интеграционных объединений, среди которых нельзя не упомянуть БРИКС и стартовый проект формирования зоны свободной торговли между США и ЕС, процесс глокализации, т. е. глобальный процесс регионализации вместо застывшей в неопределенности глобализации.

Однако проблема заключается не в классификации новых явлений, не в описании их особенностей, и даже не в политической оценке их последствий для современной экономики. Развитие любой системы всегда порождает ее изменение. Мировая экономика только за последние 300 лет доминирования принципов капиталистического частного предпринимательства регулярно переживала и перестройку структуры производства в силу естественного научно-технического прогресса, смены технологических укладов, и периодические кризисные потрясения из-за возникающих экономических диспропорций. Сюда можно добавить возникновение и распад различных экономических объединений и союзов, неоднократную ломку механизма регулирования международных экономических отношений вследствие идеологических и политических разногласий.

Всем этим проявлениям современной мировой экономики эксперты, как правило, пытались дать достаточно логичное объяснение в рамках принятой сегодня теоретической конструкции – парадигмы¹, которая всегда навязывает определенный консерватизм в оценке наблюдаемых явлений. Однако, оценивая природу и характер наблюдаемых явлений в системе мирохозяйственных отно-

шений, можно с уверенностью утверждать, что сегодня уже вряд ли удастся логично вписать их в рамки существующей общесистемной модели мировой экономики. Это потребует новых концептуальных подходов, а точнее, критического переосмысления парадигмы мировой экономики.

Рассмотрим явление виртуализации современной экономики. Сегодня нематериальная продукция составляет 80–85% ВВП развитых стран и более 75% мирового валового продукта. Такая доля принадлежала материальному производству в первое послевоенное двадцатилетие восстановления промышленности и бурного развития крупномасштабного производства. Но сегодня, по-видимому, закономерности и тенденции, присущие экономике индустриальной эпохи, подлежат пересмотру и переоценке. Материальная продукция реальной экономики, безусловно, сохраняет свое значение в жизни людей: продовольствие, транспорт, одежда, огромная масса реальных вещей, без которых невозможно себе представить сегодняшнюю жизнь, были и останутся важнейшим элементом экономики любой страны. Однако в 1950–1970 гг. их производство, распределение, потребление занимало более трех четвертей доступных ресурсов экономической деятельности, большую часть сил и времени людей. Сегодня на удовлетворение всех этих сохраняющих свое значение (даже во многом возросших) потребностей в материальных благах уходит лишь седьмая часть имеющихся ресурсов и времени людей. Условия, закономерности жизни и деятельности людей, включая их участие в общественном производстве, не могут не претерпеть качественных изменений. Речь идет о реорганизации производственных отношений, о перестройке системы ценностных установок, о механизме формирования собственного (человеческого) капитала, о появлении новых сфер экономической деятельности.

Природа виртуальной экономики качественно отличается от реальной экономики. Это уже не капиталоемкое, крупномасштабное, технологически консервативное производство корпораций, эффективное в целях индустриального роста. Техника проведения биржевых сделок позволяет снизить риски коммерческих сделок с любым партнером, что расширяет круг участников виртуальных рынков до сотен миллионов мелких собственников. Роль прежних структур и институтов индустриальной экономики (крупных корпораций по производству оборудования, ТНК, транспортных средств для перевозки грузов, систем организации зарубежных филиалов, форм и методов корпоративного управления персоналом, контроля информации и т. п.) неизбежно теряют значение в

рамках общественного воспроизводства. Конечно, ТНК, играющие, безусловно, ведущую роль в сфере материального производства, сохраняют и сегодня масштабы и профиль своей деятельности. Но их экономическая роль ограничена резко сократившимися масштабами реальной экономики. Проблемы, особенности функционирования организационных структур индустриальной эпохи, занимающие столь значительное место в традиционной парадигме, концептуально интересны, но не очень важны в теоретическом плане для понимания общих тенденций развития современной мировой экономики.

В сфере нематериального производства приходится отказываться от традиционных представлений о роли издержек производства в процессе международной специализации производства и формирования международных товарных потоков. Основопологающее понятие в теории индустриальной экономики – товарообмен – прямо соотносится с понятием экономии затрат общественного труда и с возможностью соизмерения цены товара с величиной издержек его производства. Продукция нематериального производства в принципе исключает необходимость прямого сопоставления своей полезности и затрат на изготовление. Поэтому формирование рыночной цены опирается не на величину издержек, а на оценку полезности продукта. В качестве одного из вариантов, не противоречащего существующей парадигме рыночной экономики, предлагается оценивать полезность виртуальной продукции на основе возможности получения дохода от ее использования, хотя такой подход с большим трудом вписывается в рамки существующих моделей «экономикс». Тем более что сегодня в сферу экономического оборота все чаще включаются продукты творческой деятельности, далеко не всегда имеющие прагматическую полезность. Рынки предметов искусства, как и рынки предметов роскоши, в принципе нуждаются в совершенно иных концептуальных предпосылках.

Фактически сегодня реально меняется общий механизм ценообразования на мировых рынках, начинает доминировать механизм капитализации – рыночной оценки полезности товара как ресурса, обеспечивающего его владельцу получение дохода. По товарам конечного потребления капитализация реализуется в феномене символизации товаров, когда стоимостная оценка товара опирается на оценку его социальной значимости, подобно тому как стоимость человеческого капитала оценивается по его социальному статусу. Парадигма должна абсорбировать механизм социальной полезности как меры стоимости в современной экономике.

Механизм ценообразования виртуальной продукции в современном мире фактически связан с возрастающей ролью человеческого капитала как фактора современного общественного производства. Необходимость учитывать возрастающую роль интеллектуального, творческого потенциала работника как важного фактора производства в качестве особого человеческого капитала де-факто признается уже давно. Но стремление адаптировать его в систему понятий существующей парадигмы обусловило измерение человеческого капитала по величине затрат на повышение квалификации и образования работника, которые интерпретируются как инвестиции, обеспечивающие ему дополнительный доход в соответствии с концепциями «экономикс». Фактически же в современных условиях в оценке человеческого капитала все большую роль играет социальная составляющая, социальные, деловые связи, социальный статус как факторы, меняющие оценку носителя человеческого капитала в системе экономических отношений. Величина получаемого работником дохода зависит не только от уровня его профессиональной подготовки, но и от возможностей перераспределять в свою пользу с помощью имеющихся инструментов прав собственности совокупного общественного дохода. Это, естественно, потребует пересмотра понятия «капитал» в рамках новой парадигмы и отказ от существующего стереотипа «альтернативности потребления и накопления». Затраты на личное потребление человека, в том числе на обучение, занятия спортом, посещение музеев, концертов, так же как на и покупку книг, участие в платных конференциях, семинарах, являются, по сути, инвестициями в человеческий капитал. Прямой зависимости, очевидно, нет, но грань между потреблением и накоплением стирается, что должно найти отражение и в теоретических моделях. Даже трудовая миграция, где, как правило, оцениваются лишь уровень зарплаты и валютных трансфертов мигрантов, может рассматриваться не только как фактор изменения рынка рабочей силы, но и как международное движение капитала, меняющее параметры модели общественного воспроизводства.

В индустриальной экономике главенствующую роль играли технологии. Владелец технологического оборудования полностью определял и контролировал производственный процесс, вид и объем выпускаемой продукции и соответственно маркетинговую политику. Наемный работник нужен был лишь для обслуживания технологического оборудования, которое в силу тех или иных причин не удавалось автоматизировать. Нематериальное производство выдвигает на первый план продукцию интеллектуального,

творческого труда. Понятие креативной экономики характеризует не просто создание нового продукта, как это было раньше, а отказ от постулата однозначной предопределенности экономической ситуации и признание в качестве новой предпосылки неизбежности постоянного вмешательства человека, принимающего решения в условиях неопределенности в технологически сложных процессах. Творчество в смысле непредсказуемости решений и действий становится органичным элементом экономической деятельности людей. Новая функциональная роль человека и новые функциональные характеристики нематериальной продукции обуславливают необходимость критического пересмотра привычных моделей рыночного хозяйства.

В глобальный виртуальный поток включается информация, научные знания, творческие идеи в качестве реальных, не ограниченных нематериальных факторов производства. Возможность передачи одного и того же продукта не одному, а множеству потребителей обуславливает возрастание в процессе товарообмена объема виртуальной продукции, требует пересмотра традиционной равновесной модели специализации производства и потребления, в которой не остается места традиционному представлению конкурентной борьбы на мировом рынке. Ресурс человеческого таланта, способности к интеллектуальной, творческой деятельности, является практически неисчерпаемым в отличие от привычных запасов полезных ископаемых, используемых в качестве производственных ресурсов в реальной экономике. Методы количественной оценки стоимости ресурсов, продукции творческой деятельности человека пока не разработаны. Тем не менее очевидно, что нематериальная (интеллектуальная, творческая) деятельность человека играет важную роль в переосмыслении парадигмы мировой экономики, так как предполагает существенное изменение классического определения нобелевского лауреата П. Самуэльсона экономической деятельности как оптимизацию товарного производства (получаемого дохода) в условиях дефицита ресурсов производства. В критическом пересмотре нуждаются общепринятые равновесные модели товарообмена с учетом привычного критерия оптимальности, по Парето.

Происходит трансформация международного экономического пространства в рамках взаимодействия капитала и наемной рабочей силы: традиционными остаются международные потоки капитала, используемые в качестве прямых инвестиций ТНК, которые расширяют производство только в тех сферах, где у них есть технологические ресурсы, специалисты, опыт производства.

Но гораздо быстрее растут портфельные инвестиции, в которых участвует масса мелких (безымянных) собственников. Компании, привлекающие капитал за счет эмиссии ценных бумаг, сотрудничают не с традиционным стратегическим партнером, а с обезличенной массой инвесторов. Современные финансовые и в первую очередь фондовые рынки обусловили неопределенность источников финансового и производственного капитала как владельцев денежных ресурсов, отрыв непосредственных участников производственного процесса, в том числе творческой, организационной и коммерческой деятельности, не только от денежных ресурсов, но и от средств производства. Понятие собственников человеческого капитала (исполнителей, организаторов технологических процессов, творцов новых идей) меняет привычную систему правовых отношений собственника капитала и наемного работника. Ключевое понятие для современной экономической теории – право собственности – нуждается в критической переоценке. Общеизвестные элементы – права владения, пользования и распределения – нуждаются в дополнении за счет включения таких элементов, как право на доход, право переуступки, а также включения в понятие «права собственности» правовых обязанностей (со знаком минус).

Традиционная международная пространственная локализация производства, основанная на использовании местных (зарубежных) дешевых ресурсов, важная для реального производства, теряет постепенно свое значение для современной мировой экономики. Международные потоки капитала, перетекающие из страны в страну в силу разницы в процентных ставках, преобразуясь в инвестиции лишь при взаимодействии с локализованной в конкретном месте рабочей силой, меняют параметры классических моделей международной специализации производства и требуют их качественного пересмотра. К тому же постепенно исчезает обязательная локализация и рабочей силы. Системы телекоммуникации позволяют выполнять интеллектуальную, творческую работу в любом месте. От прежних концептуальных предпосылок моделей межстрановой специализации товарного производства и обмена практически ничего не остается.

Доминирующей сферой виртуальной продукции выступает пространство информации и финансовых отношений. Эти сферы отличаются гибкостью потоков и легкостью преодоления пространственных и временных рамок, что способствует их реальной глобализации. Современная экономика является, по существу, финансовой экономикой, по масштабам денежно-финансовых операций в сотни раз превышающей оборот материальной продукции,

по изменившейся роли денег, которые из инструмента расчетов и платежей превратились в товар, один из самых массовых объектов купли-продажи в мире, по глобализации финансового капитала и изменения его роли в мировой экономике. Современные институты денежного (валютного, финансового) обращения в форме банков, бирж, депозитариев, систем электронных платежей и клиринговых расчетов позволяют проводить миллионы различных транзакций в день, перебрасывать без задержек практически любые суммы в заданную точку мира, устраняя проблему временной нехватки ликвидности для международных банков.

Росту масштабов виртуальной экономики способствует механизм эмиссии банками кредитных денег. Создаваемая банковской системой финансовая пирамида воспринимается почему-то как естественная часть механизма современной экономики. Вместе с тем кредитная экспансия, впрочем, как и банковский процент, формирует долгосрочную задолженность современного общества потребления, поддерживая рост текущего потребления за счет потенциальных будущих доходов. Банковские кредиты стимулируют перепроизводство товаров, то самое товарное перепроизводство, которое К. Маркс считал порождением роста органического строения капитала, а Д.М. Кейнс связывал с непонятным ему «стремлением людей к сбережению». Естественным следствием становится ужесточение борьбы на рынке сбыта (со всей современной терминологией важности маркетинговой политики на рынке покупателя, важности конкуренции и неизбежности борьбы за повышение конкурентоспособности). Противоречие между растущим товарным производством и ограниченностью потребительского спроса, решаемое прежде за счет циклических кризисов, преодолевается сегодня искусственным стимулированием текущего спроса экспансией банковского кредитования, отодвигая решение нарастающих диспропорций в будущее и порождая рост глобальной задолженности общества. Обострение рыночной конкуренции – это лишь одна из модифицированных форм проявления перепроизводства, проявляющаяся в итоге быстрой экспансии международных кредитов и кредитных денег в 1980-е гг. Отражением глобальной задолженности общества являются активный вывоз капитала, массовый (называемый) потребительский кредит, ипотека и секьюритизация долговых обязательств, а также растущий государственный долг. Эти, казалось бы, не связанные между собой макроэкономические явления логически следуют из закономерности развития виртуальной экономики, которые, по всей видимости, должны найти отражение в парадигме современной мировой экономики.

Международное перемещение денежных ресурсов масштабно интернационализирует данный процесс, порождая своеобразную картину роста государственного долга, в том числе международного, которая качественно отличается от кредитных взаимоотношений, складывающихся вплоть до конца прошлого века. И если раньше должниками выступали слаборазвитые страны, а кредиторами, естественно, наиболее промышленно развитые, богатые страны мира, то сегодня государственные долги, превышающие объем ВВП, присущи именно развитым странам, тогда как развивающиеся сохраняют государственный долг на уровне 10–20% ВВП. Это требует концептуальных объяснений, которые должны учитываться в парадигме. Деньги, которые исторически принято рассматривать как инструменты обслуживания реального товарооборота, т. е. как средство измерения стоимости, инструмента оперативного оборота, расчетов и платежей, в том числе и международного обращения, накопления богатства и резервирования, сегодня функционируют относительно автономно, образуя независимую сферу общественного производства. Функции денег выполняют различные финансовые инструменты. Сами деньги, как и большинство других финансовых инструментов, теряют традиционную связь с материальными резервами как мерой реальной стоимости денег, превращаются в виртуальные (символические) продукты. В таком виде они включаются в товарооборот уже в качестве не только инструментов измерения, средств расчета и платежа в рамках реального товарообмена, но и в качестве непосредственно товаров, которые покупаются и продаются в целях получения прибыли вне всякой связи с другими товарами. Механизм ценообразования, механизм денежных расчетов и сам процесс товарообращения приобретают виртуальный характер. Объем и скорость виртуальных потоков намного превосходят масштабы движения реальной продукции. Более того, глобальное международное обращение денежных средств играет роль движущего механизма хозяйственной деятельности. Свободная конверсия валют превратила их в международный товар, а его мобильность и ликвидность определила быстрый рост международных валютных потоков. Влияние валютных (спекулятивных) потоков на платежные балансы, неустойчивость глобальной финансовой системы, регулярные мировые финансовые кризисы – все это реальные факты, которые вряд ли вызовут возражения. Вместе с тем теоретически важен другой аспект явления. Глобализация сфер денежного и финансового обращения формирует механизм международной финансовой оценки производства – рыночной капитализации не только товарной продукции,

но и всей производственной и коммерческой логистики и, главное, инвестиционного потенциала, когда через рейтинги и конъюнктуру фондового рынка формируются направления кредитования и международной специализации производства стран. Сфера денежного обращения из обслуживающей реальную экономику производства и распределения превратилась в ключевой фактор современной постиндустриальной экономики, что также, по-видимому, должно найти отражение в парадигме.

Становление мировой финансовой экономики можно отнести к последствиям укрепления символического характера общественного производства. Просто деньги как сугубо символический товар по своим функциональным характеристикам оказались наиболее адекватным товаром современной виртуальной экономики, соответствующим ее требованиям. Символические по своей сути средства обслуживания материального производства превратились в основной (правда, виртуальный) фактор его функционирования и развития. Капитализация как механизм рыночного ценообразования значительно усиливает роль денежных инструментов. Оценка реального бизнеса, его привлекательность для инвестиций, перспективы производства, хозяйственные связи, возможность реализации продукции, ценообразование в реальной экономике зависят от финансового имиджа бизнеса, его рыночной оценки (капитализации).

Стоимостная характеристика экономических благ постепенно уступает место их внешней имиджевой характеристике, бренду благ. Качество и прагматичность вещей, услуг, информации, интеллектуальной собственности, служившие основой для оценки их привлекательности на рынке, замещаются характеристикой статуса, символического свидетельства принадлежности владельца этих вещей к определенной социальной группе. Иметь символическое доказательство статусной избранности в условиях сегодняшней экономики оказывается более доходным и прибыльным, чем возможная экономия затрат в силу реальной функциональности и полезности вещей, как это предлагается в классических моделях оценки конкурентоспособности товара. Нематериальные эффекты имиджевой ценности вещи могут дать вполне материальную выгоду. Формирование брендов переводит конкуренцию на рынке в виртуальную реальность, воображаемые потребителем свойства товара поднимают его оценку. Можно производить товары, не производя вещей, но создавая образы. Символизм в экономике потребовал введения новых понятий – «глэм-капитализма»², «капитализма гламура», когда производство образов в маркетинге и

рекламе, индустрии красоты, развлечений, шоу-бизнеса, спорта обгоняет развитие других отраслей экономики. Эта сфера деятельности задает сегодня новую логику экономического развития – производство и рыночный обмен символической продукции.

В виртуальной экономике меняется понятие расстояния, поскольку интенсивность товарообращения зависит не от территориальной удаленности партнеров, а от возможности коммуникаций. Структура экономического пространства формируется не столько физическим расстоянием (близостью или удаленностью стран), сколько соотношением разных по интенсивности и скорости коммуникативных потоков. Богатство страны определяется сегодня не только и даже не столько реальными запасами ресурсов производства и потенциалом территории, сколько способностью увеличить темп, интенсивность коммуникаций, взаимосвязей национальной экономики. В отличие от индустриальной экономики, где каждый товар передавался одному конкретному потребителю, обращение виртуальной продукции предполагает возможность одновременной передачи продукции нескольким адресатам. Традиционная логистика уступает место структурам многополюсных сетевых потоков. Как заметил М. Кастельс, пространство мест (локализованного производства) трансформируется в пространство потоков³, а пространство потоков в свою очередь структурируется социальной практикой⁴.

Как в средневековье формируются торговые пути между центрами концентрации средств обработки информации и принятия решений, так и крупные национальные центры коммуникации образуют своего рода порты международных потоков, становясь центрами национальной сети коммуникаций. Ритм экономической жизни определяется не скоростью производственных процессов, а скоростью принятий решений, и скорость эта различна для разных видов производства, разных профессий, для международных финансовых центров и столичных городов и для провинции, региональных, периферийных центров.

В виртуальной экономике приходится говорить не о конкуренции национального производства, а о конкуренции сетей. Рынок монополизирован сетевыми структурами. Преимущество ценообразования зависит не от привычных соотношений цены и качества какого-либо товара, а от агрегированных показателей издержек маркетинговой политики сети. Общее соотношение спроса и предложения на любой товар не определяется более той или иной корпорацией. Оно зависит от общего пространства перераспределения прав собственности, где собственно и формируются правила игры.

Сила глобальных корпоративных сетей заключается в возможности менять правила игры, используя средства неэкономического воздействия. При этом критерием эффективности экономической деятельности вместо оптимизации дохода (затрат) становится реконструкция сетей, повышение интенсивности потоков коммуникации. В целом сетевая структура взаимосвязей меняет принципы рыночной конкуренции: сеть формирует пространство, на котором участники рыночной экономики – государства, компании, страны, региональные союзы – борются за лидирующее положение в пространстве цен и условий производства товаров и их обращения, созданных не участниками конкуренции, а самой сетью обмена.

Фундаментальным положением классической и неоклассической парадигмы мировой экономики является тотальная заинтересованность всех без исключения стран мира участвовать в международной специализации по производству и товарообмене, поскольку при этом обеспечивается экономия затрат имеющихся ресурсов, прирост производимой продукции и конечного благосостояния страны. Конкурентное перераспределение ресурсов (согласно принятой парадигме мировой экономики) ограничено критерием максимизации конечного потребления участников мирового рынка. Однако это не имеет ничего общего с пониманием конкуренции как философии экономической деятельности.

Вместе с тем сегодня все чаще предлагается рассматривать конкуренцию как общий принцип экономического взаимодействия стран мира, что неизбежно меняет существующую парадигму. В связи с популяризацией идеи международного противостояния в рамках защиты национального суверенитета и национальной экономической безопасности, усиления конфликтности в системе международных экономических отношений возникает вопрос: может быть, нет никаких предпосылок и мотивов для формирования мировой экономики как единой экономической системы? Что есть только противоречивое взаимодействие несовместимых интересов участников и исторически меняющийся механизм этого взаимодействия? Что перестройка международного экономического порядка в условиях объективного развития систем телекоммуникации, прогресса в информационной технике, биотехнологии, новых видов энергетики и порождает собственно новые экономические явления? Явления эти характеризуют появление новых форм и инструментов конкурентной борьбы стран за укрепление собственных позиций на международной арене.

Идея тотальной конкуренции получает поддержку в силу ее полезности для понимания деятельности политических и адми-

нистративных институтов, которые реально функционируют в конкурентной среде. Тезис о всеобщности конкуренции, присущей всем сферам и уровням мировой экономики, поддерживается в какой-то мере теоретической предпосылкой существующей парадигмы дефицита ресурсов. Но нельзя забывать, что конкурентная борьба – это игра с нулевой суммой, в которой речь идет только о перераспределении благ, а не о создании добавленного продукта и росте благосостояния для всех участников, не только для победителей. Это другая модель экономики. Парадигма новой экономики должна учитывать неисчерпаемость ресурсов, неконкурентную совместимость для всех потребителей продукции интеллектуальной и творческой деятельности. Военно-политическая конкуренция за статусное положение в мире в какой-то мере оказывается подобной конкуренции между конкретными производителями виртуальной (неконкурентной) продукции за социальное признание своего человеческого капитала, за статусный имидж своей продукции. Но в этом случае разговор идет не о сугубо экономической конкуренции в соответствии с понятиями существующей парадигмы, а о социально-экономической конкуренции, точнее, о конкуренции за место и роль владельца капитала, в том числе человеческого, в сетевой структуре социально-экономических отношений современной мировой экономики уже в рамках новой парадигмы. Попытки экономистов объяснить природу наблюдаемых явлений, опираясь на привычные понятия экономической теории, следует несколько изменить и направить сегодня на объяснение сути происходящей эволюции в мировой экономике. Слишком заметным становится слабость теоретической аргументации на базе концептуальных положений сохраняющейся парадигмы. Сегодня нужен переход к новой парадигме как системе взаимосогласованных (непротиворечивых) научно обоснованных концепций, понятий и моделей, позволяющих понять и объяснить многообразие новых явлений в мировой экономике.

Примечания

- ¹ Парадигма как система взаимно согласованных непротиворечивых научно обоснованных концепций, понятий и моделей, позволяющих понять и объяснить многообразие новых явлений в мировой экономике, формируется усилиями многих специалистов в течение достаточно продолжительного времени. Понятие введено в работе: *Кун Т.С.* Структура научных революций. М., 1975 //

- PSYLIB: Психологическая библиотека «Самопознание и саморазвитие» [Электронный ресурс]. URL: <http://psylib.org.ua/books/kunts01/index.htm>.
- ² *Иванов Д.* Глэм-капитализм. СПб.: Петербургское востоковедение, 2008. (Рецензию на эту работу см.: *Чиркова Е.В.* Размышления экономиста по мотивам «глэм-капитализма» // Вестник РГГУ. 2010. № 6 (49). Серия «Экономические науки». С. 241–248.)
- ³ *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Под ред. О.И. Шкарбан. М., 2004. С. 64.
- ⁴ *Назарчук А.В.* Социальное время и социальное пространство // Вопросы философии. 2012. № 9. С. 56–66.

М.И. Гельвановский
С.А. Биляк

ЦЕНЫ В РОССИИ: В КАКОЙ ПОЛИТИКЕ МЫ НУЖДАЕМСЯ

В статье рассматриваются основные проблемы цен в России, раскрываются наиболее важные причины сложившейся непростой ситуации и связанные с ней угрозы социальной дестабилизации. Выход из сложившегося в ценовой сфере положения авторы видят в разработке эффективной государственной политики цен и предлагают основные направления ее реализации.

Ключевые слова: цены в России, государственная политика цен, угрозы социальной дестабилизации.

Проблема цен в России остается одной из главных, хотя серьезной научной дискуссии на эту тему практически не ведется¹. Данный факт отражает достойное сожаления положение, при котором в отечественной экономической науке страны сохраняется доминирование либеральных взглядов на развитие экономики. Это доминирование обеспечивается официальной поддержкой, которая продолжает сохраняться, вопреки обескураживающим результатам социально-экономических экспериментов в России и других странах, где проводились подобного рода преобразования. Поддержка связана с хорошо скоординированной работой пропагандистов от науки, работающих не только в самой науке, но и в большинстве средств массовой информации, освещающих экономическую тематику.

Острота ситуации с ценами в России

Тем временем проблема цен продолжает вырываться на уровень президента страны. Это связано не только с озабоченностью темпами инфляции, значительно возросшими в результате резкого обесценения рубля в 2014 г. (рис. 1) и резко оторвавшимися от темпов инфляции в других странах мира (см. табл. 1), но и с напряженными ситуациями и скандалами по поводу цен в таких важных отраслях экономики, как оборонно-промышленный комплекс, строительство, сфера жилищно-коммунального хозяйства.

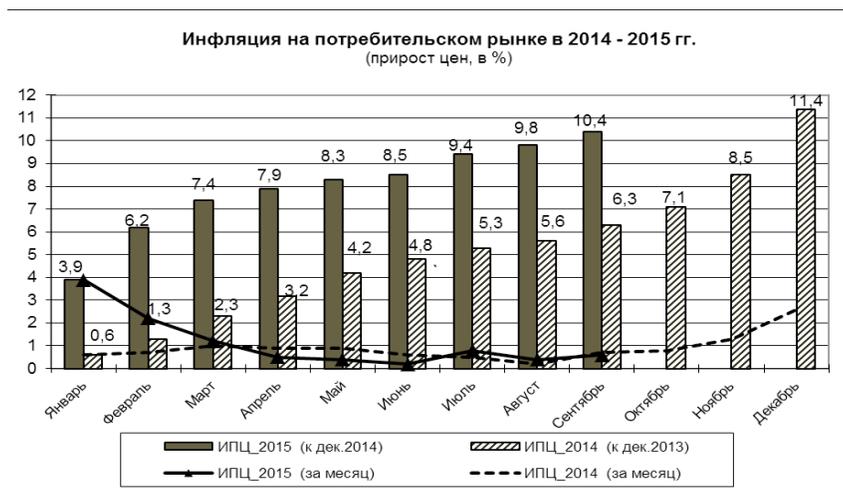


Рис. 1. Инфляция на потребительском рынке в 2014–2015 гг.,
темпы прироста цен, %
Рассчитано по данным Росстата за соответствующие периоды

Таблица 1

Динамика темпа прироста инфляции в России и в других странах
в 2004–2014 гг., %

Страна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Россия	10,9	12,7	9,7	9	14,1	11,7	6,9	8,4	5,1	6,8	9,1
США	2,7	3,4	3,2	2,9	3,8	-0,3	1,6	3,1	2,1	1,5	2
Германия	1,8	1,9	1,8	2,3	2,8	0,2	1,1	2,3	2,1	1,6	0,9
Франция	2,3	1,9	1,9	1,6	3,2	0,1	1,7	2,3	2,2	1	0,7
Великобритания	1,3	2	2,3	2,3	3,6	2,1	3,3	4,5	2,8	2,6	1,6
Польша	3,5	2,1	1	2,5	4,2	3,5	3	4,2	3,7	1,1	0,2
Румыния	11,9	9	6,6	4,8	7,8	5,6	8	3,1	3,3	4	1,2
Венгрия	6,8	3,6	3,9	7,9	6,1	4,2	4,9	3,9	5,7	1,7	0
Эстония	3	4,1	4,4	6,6	10,4	-0,1	2,9	5	3,9	2,8	0,3

Источник: CIA World Factbook

Почти 10 лет ведется реформирование цен в оборонно-промышленном комплексе. В 2007 г. была разработана «Концепция государственного регулирования цен на продукцию военного назначения», принятая на основании решения ВПК при правительстве РФ от 29 августа 2007 г. (№ СИ-П7-11) как рекомендательная, но, к сожалению, так и не получившая правового статуса. В развитие данной концепции разработан пакет нормативных правовых и методических документов, которые не носят системного характера. Отсюда постоянные сложности, возникающие при формировании военного бюджета, при заключении контрактов на продукцию военного назначения и их выполнении, результатом которых, в том числе является перерасход бюджетных средств на всех стадиях жизненного цикла продукции.

Вместе с тем расходы на реализацию государственных программ вооружений (ГПВ) выглядят более чем внушительными и исчисляются десятками триллионов рублей. Для действующей системы цен характерен весьма внушительный разброс в оценках потребностей в средствах на ГПВ. Действующая сейчас ГПВ-20 оценена в 23 трлн руб. При этом изначально военные оценивали ее в 36 трлн руб. Предполагается, что на новую ГПВ с учетом изменения курса рубля будет необходимо выделить порядка 30 трлн руб. Первоначально программа оценивалась в 56 трлн руб. Другими словами, уровень различий в оценках свидетельствует о весьма приблизительных представлениях разработчиков о перспективных ценах на военную технику. Президент России неоднократно обращал внимание на необходимость наведения порядка в этой сфере ценообразования.

Вызывает озабоченность сложившаяся система ценообразования в строительстве и в других отраслях экономики. В этой связи президент предложил правительству рассмотреть и предложить план реформирования системы ценообразования в строительстве. Поручение было сделано после того, как разгорелся коррупционный скандал в подконтрольном Минстрою РФ Федеральном центре ценообразования в строительстве. Центр разрабатывал сметы для крупнейших государственных строек. Как утверждает Счетная палата, изменение расценок только космодрома Восточный привело к тому, что стройка подорожала на 13,2 млрд руб. Обращает на себя внимание, что в качестве обвинений со стороны Счетной палаты было выдвинуто применение в этих расчетах отраслевых и специальных сметных нормативов. Формулировка свидетельствует о том, что готовящие его специалисты не владеют азами ценообразования, поскольку при строительстве такого специального

строительного объекта, как космодром, как раз и должны применяться отраслевые и специальные сметные нормативы.

И таких примеров неблагополучного состояния дел в ценообразовании можно привести предостаточно. Самый удручающий факт – вместо консолидации перед надвигающимися проблемами ценовая сфера России продолжает раздираться из-за разнонаправленных интересов субъектов экономической деятельности, которые не уравниваются действиями государства. Из сферы, обеспечивающей процесс воспроизводства, ценовая сфера превратилась в сферу острой борьбы за перераспределение денежных средств. Причем в этой борьбе в основном побеждает не закон и порядок, которые работают крайне слабо, а административный ресурс и беспринципность, что особенно ярко видно в электроэнергетике и в сфере ЖКХ.

Причины сложившегося в ценовой сфере положения

Причины коренятся в либерализации цен и практически полного освобождения этой сферы от государственной опеки в начале 1990-х гг., когда сложилась система, при которой цены практически не контролируются и не регулируются государством. В результате на продукцию инфраструктурных отраслей цены практически бесконтрольно устанавливаются крупными монополистическими компаниями, хотя реальных конкурентных отношений по этой категории продукции и услуг создать невозможно в силу специфики этих отраслей. Значительная часть производства данных отраслей (часто более половины) работает на мировой рынок и ориентируется на его цены. Средние и малые производственные предприятия в значительной мере отсечены от конечных потребителей продукции мощным слоем посредников, которые нередко забирают большую часть прибыли, не позволяя проявляться конкурентным отношениям, способствующим снижению издержек и росту качества продукции и услуг. Цены на товары, поступающие в Россию по импорту, также практически не контролируются государством, что позволяет импортерам получать огромные прибыли при ввозе как низкокачественной и дешевой продукции (в основном), так и дорогих люксовых товаров. В целом сложившаяся практика ценообразования приводит к постепенному свертыванию отечественного производства и ориентации торговли на импортную продукцию, что усиливает зависимость страны от внешнеэкономических фак-

торов. В итоге это приводит к потере активной частью населения страны работы, снижению налоговых поступлений, необходимости увеличения социальных программ поддержки, понижению жизненного уровня населения и росту цен, поскольку отечественной продукции становится все меньше, а импорт становится все дороже в связи с падением курса национальной валюты. Общий результат – рост недовольства населения, грозящего перерасти в социальные конфликты.

Вопрос о наведении порядка в ценовой сфере страны с 2000 г. неоднократно поднимался в Государственной Думе. Торгово-промышленная палата России как представитель среднего и малого предпринимательства в стране с 2006 г. ставит вопрос о необходимости разработки государственной политики цен в России. Она провела три всероссийские конференции (последняя в 2013 г.) и несколько конференций, семинаров и рабочих совещаний на федеральном и региональном уровнях. Однако пока проблема не решается.

Сфера ценообразования в России прежде всего по причине отсутствия ее государственного регулирования стала источником серьезных проблем развития национальной экономики. Вместе с тем до сих пор отсутствует системная эффективная государственная ценовая политика. Это тормозит экономическое развитие страны, ставит под угрозу ее экономическую и национальную безопасность.

Сегодня система ценообразования в России в различных отраслях экономики является составной частью «экономики перераспределения» с высокой степенью коррупционной составляющей.

Сложившийся по факту подход в вопросах цено- и тарифообразования позволяет многим непосредственным участникам процесса рентоперераспределения решить по меньшей мере две важные задачи:

- 1) скрывать посредством роста цен и тарифов низкий уровень эффективности управления соответствующими структурами;
- 2) поддерживать или даже повышать уровень рентораспределения в свою (частную) пользу.

Поэтому разработка концепции государственной ценовой и тарифной политики становится серьезным вызовом для «перераспределительной экономики» и ее адептов. В случае же принятия и реализации данной концепции речь пойдет не только о более эффективной системе ценообразования, позволяющей экономить ресурсы, но и о создании дополнительного инструментария для борьбы с коррупцией.

Не приходится сомневаться, что непрерывный рост цен и тарифов на различные товары и услуги – одна из острейших проблем,

усиленная накопившимися проблемами в экономике страны и негативными внешнеэкономическим факторами, требует, с одной стороны, оперативного реагирования, а с другой – глубокого концептуального решения с ориентиром на долгосрочную перспективу.

Какой же видится политика государства в сфере цен и ценообразования?

Прежде всего государственная политика цен должна рассматриваться как совокупность мер, активно влияющих на процессы ценообразования в стране.

Это связано, во-первых, с тем, что рынок как система прямых и обратных связей работает на кратко- и в какой-то мере на среднесрочную перспективу, но не может решить задачи стратегического характера.

Во-вторых, ценовая сфера, остающаяся без государственной опеки, становится объектом воздействия и влияния наиболее крупных и могущественных частных компаний и корпораций, не только непосредственно действующих на соответствующих рынках, но и подвергающихся лоббированию со стороны этих компаний в законодательном поле. В результате выстраивается система, разрываемая интересами этих рыночных субъектов в ущерб государственным, общенациональным интересам.

При формировании подходов к государственной политике цен необходимо исходить из того, что в экономике требования экономической устойчивости, сбалансированности между основными макроэкономическими агрегатами и поддержания стабильно высоких темпов экономического роста взаимосвязаны.

Цены в достижении этой цели являются одним из основных инструментов реализации сбалансированности, т. е. должны быть «встроены» в стратегию социально-экономического развития страны на ближайшую и более отдаленную перспективу. Это остается главным принципом государственной политики цен.

Достижение и сохранение динамичной сбалансированности цен может быть обеспечено путем определения направления и уровня изменения цен на основные виды товаров по годам очередной среднесрочной программы социально-экономического развития. Государственной политикой цен должно быть предусмотрено активное регулирующее воздействие на них со стороны государства.

В ходе разработки концепции государственной политики цен следует использовать лучший опыт зарубежных стран. В том или

инном виде национальные системы ценообразования существуют во всех экономически развитых странах. Роль государства в них сводится не только к выработке общей стратегии в вопросах ценообразования, принятия законодательных актов, регламентирующих порядок и методологию формирования цен, но и к осуществлению прямого или косвенного регулирования цен, а также контролю за ним тогда, когда это необходимо. Все это делается на фоне соблюдения основного принципа свободного установления цен в условиях рыночного хозяйства.

Более того, в развитых странах успешно функционируют государственные органы, которые в той или иной степени участвуют в ценовых процессах и контроле за ценами. В частности, во Франции при департаменте по конкуренции Министерства планирования и финансов работает отдел по государственному регулированию цен и ценовой конкуренции. В Испании это Высший совет по ценам при Министерстве экономики и финансов, в Норвегии – Национальный совет по ценам, в Австрии – Межведомственная комиссия по ценам, в Швейцарии – Федеральное ведомство по контролю за ценами, в Японии – Бюро цен при Управлении экономического планирования.

Новый подход к национальной системе ценообразования в стране потребует проведения перестройки государственного управления. В качестве первого шага необходимо подготовить доктринальный документ – концепцию государственной политики цен, рассчитанный на длительную стратегическую перспективу. В нем должны быть отражены принципы, субъекты и объекты, целевые показатели и критерии, содержание, а также методы, меры и инструменты реализации ценовой политики.

Далее потребуется разработать программу реализации государственной политики цен, в рамках которой необходимо принять федеральный закон о ценах и ценообразовании в Российской Федерации.

Следующим шагом является формирование институциональной инфраструктуры в сфере ценообразования во главе с единым федеральным органом, ответственным за реализацию государственной политики цен.

Важным элементом концепции станет создание национальной системы ценовой информации, которая должна содержать цены производителей на конкретные виды выпускаемой ими продукции, в том числе услуг. Система должна обеспечить:

- возможность выработки производителями долгосрочных маркетинговых стратегий и программ своего развития;

- повышение эффективности производственных связей, в том числе минимизацию расходов на закупки для государственных нужд и одновременное снижение либо полное искоренение коррупции в этой сфере;
- необходимую прозрачность информации для работы налоговых органов, что будет способствовать повышению собираемости налогов;
- содействие более своевременному и точному принятию решений соответствующими органами исполнительной власти в реализации государственной ценовой политики в соответствии с экономической ситуацией в стране и ее изменениями.

Между тем помимо институциональной основы государственная политика цен должна быть обеспечена организационно. Предлагаем следующий алгоритм взаимодействия системы государственных органов по реализации государственной политики цен.

1. Правительство разрабатывает долгосрочную национальную государственную конкурентную стратегию развития (именно как конкурентную стратегию), поскольку мы сегодня относимся к конкуренции, во-первых, как к некоему стихийному процессу, хотя на самом деле он организуется и весьма успешно, и, во-вторых, как исключительно положительному процессу, хотя он имеет теневые стороны, связанные с недобросовестной конкуренцией. На самом деле это жестокая борьба. Вот для такой конкурентной среды она и должна быть разработана и транслирована органу, который принимает решение по регулированию цен.

2. Орган, отвечающий в государственной системе за состояние ценовой среды, должен работать на основе регулярно проводимых исследований и разработок научно-исследовательского центра (института) по комплексным проблемам государственной ценовой политики.

3. Научно-исследовательский центр анализирует и предоставляет федеральному органу по ценам соответствующую информацию об изменении цен, состоянии ценовой сферы страны и пр. Пока на макроуровне в таком комплексном виде этим никто реально не занимается.

4. При научно-исследовательском центре по комплексным проблемам государственной ценовой политики, очевидно, с участием федерального органа по ценам необходимо создать координационный совет по ценовой и тарифной политике. Совет будет играть роль своеобразной согласовательной площадки, где могут встречаться представители государственных институтов, предпринимательского корпуса и общественных организаций

(прежде всего профсоюзов). Все они будут помогать государству в выработке и реализации ценовой политики.

5. Система государственных органов анализа, контроля и регулирования цен в стране должна базироваться на развитой системе ценовой информации, доступной участникам рынка и исключая обман контрагентов и государственные органы.

В целом национальная система ценовой информации и детально разработанное законодательство о ценах должны стать основой, на которой будет выстраиваться система национальных цен, отвечающих потребностям страны, ее модернизационному этапу развития.

Такова примерно институционально-организационная система реализации политики цен на федеральном уровне. Далее она должна транслироваться в регионы. Отдельные из них еще сохранили остатки прежней системы органов ценообразования (надобность в них, видимо, не везде отпала).

В целом полагаем, что по завершении работы по формированию системы цен, обеспечивающих нормальное воспроизводство, и созданию национальной системы ценовой информации возникнет возможность перевода системы реализации государственной политики цен в своеобразный полуавтоматический режим функционирования. Этот режим должен базироваться на двух основах: на системе ценовой информации, которая обеспечит необходимые условия для самостоятельной работы предпринимателей, принятия ими оптимальных хозяйственных решений, и на федеральном законе о ценах, чтобы очертить рамки действий хозяйствующих субъектов.

Вот на какой основе должна базироваться государственная политика цен. Ее главная задача: не вмешиваясь активно и непосредственно в текущее ценообразование, создавать условия для того, чтобы цены стимулировали те или иные модернизационные процессы исходя из стратегии социально-экономического развития страны.

Одновременно свою политику государство сможет проводить через предприятия госсектора или смешанные предприятия и компании, экономической мощи которых вполне достаточно, чтобы реализовать интересы государства через рыночные механизмы, не прибегая к чрезвычайным мерам грубого вмешательства в столь тонкий процесс ценообразования на частных предприятиях.

Система реализации государственной политики цен должна осуществляться в комплексе с бюджетной, кредитной, таможенной и валютной политикой. Именно так можно подойти к решению тех стратегических задач, которые будут поставлены в националь-

но-государственной конкурентной стратегии развития страны, поскольку без нее она фактически не обладает субъектностью в международной конкурентной борьбе.

Наконец, крайне важной задачей остается разработка государственной программы подготовки кадров в области ценообразования. В нынешних социально-экономических условиях в стране в сфере ценовой политики представляется важным:

- ввести контроль за ценообразованием на товары первой необходимости (госрегулирование цен на основные виды сельскохозяйственной и пищевой продукции);
- ввести контроль за тарифами (прежде всего естественных монополий);
- ввести мораторий на рост цен и тарифов, устанавливаемых государственными органами и естественными монополиями, сроком на 3 года;
- отменить антисанкционное эмбарго на импорт продовольствия в Россию из нейтральных или дружественных стран ЕС (как минимум до завершения реализации программы импортозамещения);
- усилить антисанкционные меры по отношению к странам, проводящим резко антироссийскую политику, продукция которых для России не представляется критично необходимой (страны Прибалтики, Финляндия, Япония, некоторые страны ЕС).

Исходным посылом государственной политики цен должна неизменно стать долгосрочная стратегия социально-экономического развития страны, в которой и будут заложены элементы навязываемого России ведущими державами мира глобального соперничества.

Примечание

¹ За последние 5 лет подробное рассмотрение данной темы содержится в следующих работах одного из авторов статьи (актуальность проблемы в последнее время резко возросла): *Гельвановский М.И.* Ценовая политика государства: основные направления решения проблемы // Вестник Института экономики РАН. 2011. № 2; *Он же.* Цены и конкурентоспособность национальной экономики // Модернизация финансовой системы России / ИЭ РАН. М., 2011; *Он же.* Методологические аспекты формирования государственной политики цен в России // Вестник РГНФ. 2012. № 3; *Он же.* Модернизация и императивы формирования государственной политики цен // Вестник Института экономики РАН. 2013. № 2.

Ю.Н. Нестеренко

НАЦИОНАЛЬНАЯ ГАРАНТИЙНАЯ СИСТЕМА КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье анализируется российский рынок гарантийного обеспечения малого и среднего предпринимательства. Его состояние характеризуется инертностью, что в значительной степени сдерживает развитие малого бизнеса. Формирование национальной гарантийной системы автор увязывает с реализацией конкретных мероприятий государственных органов власти с учетом их полномочий.

Ключевые слова: кредитные гарантии, национальная гарантийная система, Агентство кредитных гарантий.

Малое и среднее предпринимательство (МСП) является важнейшим фактором политической, экономической и социальной стабильности страны, обеспечивающим формирование рабочих мест, внедрение инноваций, диверсификацию экономики, более эффективное использование производственных, финансовых и трудовых ресурсов, развитие конкуренции и снижение зависимости от сырьевого экспорта.

Малые предприятия (МП) в силу своей мобильности обладают высоким проникающим эффектом, благодаря которому быстро занимают свободные рыночные ниши, формируют новые точки экономического роста и перспективные виды деятельности, стимулируют развитие творческого и предпринимательского потенциала общества.

Вместе с тем малый бизнес обладает повышенной рискованностью, что вызывает необходимость существенной государственной поддержки и внимания со стороны законодательных и исполнительных органов власти. Именно поэтому в последние 10–15 лет

в России была создана система организационной и правовой поддержки малого и среднего предпринимательства: упрощенный механизм налогообложения, обеспечение предпринимателей грантами на открытие собственного дела; свободный доступ к финансовым ресурсам через микрозаймы и кредиты по льготным ставкам; центры маркетинговой и юридической консультации, сеть бизнес-инкубаторов, центры кластерного развития и промышленных парков; расширен доступ малого и среднего бизнеса к закупкам государственных компаний и компаний с госучастием.

Однако в силу исторической ориентации российской экономики на поддержку именно крупного бизнеса и сырьевых отраслей экономики малое предпринимательство развивается крайне медленно, его текущий уровень не отвечает потребностям эффективного рынка и не соответствует стандартам, принятым на Западе.

На отечественный малый бизнес приходится не более 25% от общего объема продукции, производимой в стране. Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП находится на уровне 20–21%, в то время как данный показатель в промышленно развитых странах превышает 60%.

В России малый и средний бизнес обеспечивает лишь 25 % постоянных рабочих мест (против 30–80% за рубежом).

Плотность МСП, оцениваемая по численности субъектов предпринимательства, приходящихся на 1000 жителей, в нашей стране сопоставима со среднемировым уровнем. Однако средний объем добавленной стоимости, производимой одним субъектом хозяйствования, заметно уступает по уровню развитым странам.

Малый бизнес в России в основном представлен индивидуальными предпринимателями (62,8% от общего числа субъектов малого и среднего предпринимательства) и микропредприятиями (32,7%). Это подтверждает тезис о том, что отечественный сектор МСП является скорее мелким. 75% рабочих мест в России обеспечивают предприятия с численностью работающих свыше 250 человек, тогда как в других странах он составляет 30–40%. При этом предприятия с численностью работающих от 50 до 250 человек в нашей стране обеспечивают менее 4% рабочих мест (против 15–20% от общего числа занятых в экономике в других странах).

Большая часть оборота субъектов МСП приходится на сектор торговли: от 41,8% оборота средних предприятий до 84,5% оборота индивидуальных предпринимателей. В то же время только 28,4% оборота МСП формируется в сфере промышленного производства. В силу такой специализации отечественные малые предприятия

характеризуются низкой инвестиционной активностью (6% от общего объема инвестиций в основной капитал), практически не участвуя в инновационной деятельности.

На фоне этих показателей ожидать, что малый бизнес станет локомотивом развития отечественной экономики, фактором промышленного роста и условием предпринимательской активности, увы, не приходится.

За последние 15 лет факторы, негативно влияющие на развитие малого бизнеса в России, существенно не изменились, хотя значимость каждого из них усилилась или ослабела под влиянием внешних и внутренних условий. Так, в числе основных проблем развития предпринимательства выделяются несовершенство законодательства (из 22 тысяч нормативных актов, ежегодно принимаемых на федеральном уровне, большая часть является слабо проработанной, что ведет к появлению непродуманных, взаимно противоречащих и несогласованных решений); высокое налоговое бремя, вынуждающее предпринимателей «сворачивать» бизнес или уходить в тень; низкий спрос на продукцию на внутреннем рынке; значительные административные барьеры; неэффективная система государственного заказа, препятствующая активному участию МСП в закупках товаров и услуг (по данным «Опоры России» в госзакупках участвуют только 24% субъектов малого и среднего бизнеса); дефицит финансовых средств.

Именно недостаток собственных средств, высокая стоимость банковских кредитов в условиях замедления экономического роста, внешнеполитической нестабильности и значительных колебаний на валютном рынке становится для развития малых предприятий России существенным препятствием и отрицательно сказывается на величине индекса деловой активности RSBI (Russian Small Business Index). В первой половине 2015 г. его уровень (41,4) значительно снизился относительно 2014 г. (46,0). Причем наибольший вклад в отрицательную динамику индекса внес рост числа субъектов малого бизнеса, которые негативно оценивают свое финансовое положение за счет увеличения ставок по кредитам, сокращения сроков финансирования и ужесточения банками требований к заемщикам.

Стимулирование развития МСП за счет расширения доступа субъектов предпринимательской деятельности к долгосрочным источникам финансирования, увеличения объемов банковского кредитования и снижения его стоимости невозможно без эффективных институтов государственной поддержки, особое место среди которых занимают гарантийные организации.

На российском рынке гарантийного обеспечения МСП действуют коммерческие банки, предоставляющие банковские гарантии малым и средним предприятиям и индивидуальным предпринимателям на различные цели: исполнение обязательств, возврат авансового платежа или кредита, участие в тендере для государственных, муниципальных нужд и нужд бюджетных учреждений и пр.

Ключевыми участниками рынка банковских гарантий являются банки с государственным участием в капитале (Сбербанк, ВТБ), на долю которых приходится более 67% портфеля гарантий. Доля коммерческих банков в структуре рынка не выше 33%. Из них лидерами выступают «Номос банк» и «Альфа банк».

Среди организаций, реализующих механизмы государственной гарантийной поддержки, выделяются:

- Агентство кредитных гарантий (АКГ), предоставляющее контргарантии, синдицированные гарантии и согарантии региональным гарантийным организациям для увеличения гарантийной поддержки малого и среднего предпринимательства и прямых гарантий предпринимателям, занимающимся неторговым бизнесом и реализующим инвестиционные проекты. К началу 2015 г. АКГ выдало 284 гарантии субъектам МСП на сумму 1,78 млн руб. Причем более половины кредитов под гарантии АКГ носят долгосрочный характер и направлены на реализацию инвестиционных задач;
- региональные гарантийные организации (РГО), предоставляющие поручительства по банковским кредитам и лизинговым сделкам МСП. На 1 января 2015 г. региональные гарантийные организации созданы в 82 субъектах Российской Федерации с суммарной капитализацией свыше 40 млрд руб. Поручительства РГО обеспечили выдачу кредитов с гарантийной поддержкой 42,9 тыс. субъектам МСП на общую сумму 297 млрд руб.;
- Акционерное общество «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» («МСП Банк»), обеспечивающий прямые гарантии малому и среднему бизнесу, в том числе при реализации инвестиционных проектов. Общий объем поддержки, оказанной субъектам МСП со стороны банка, составил 103,66 млрд руб. На 1 января 2015 г. в банке действует 21 гарантия на общую сумму 2,12 млрд руб.;
- Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), занимающееся страхованием экспортных сделок и предоставлением прямых гарантий в целях получения банковского финансирования для экспортеров.

Портфель гарантий в России к концу 2014 г. оценивался в 6,2 трлн руб. Из них банковские гарантии составляли 99%, среди которых лишь только 10,6% – гарантии сектору МСП. На долю гарантий, выданных субъектам МСП всеми участниками рынка, приходится чуть более 11,4%.

Субъектам малого и среднего предпринимательства в 2014 г. было выдано гарантий на сумму 706 млрд руб. В структуре гарантий большую часть составляют банковские – 647 млрд руб. (91,5%), далее следуют гарантии РГО – 7,4%, ЭКСАР – 0,6%, МСП Банк – 0,3%, АКГ – 0,1%.

Учитывая, что микробизнес обладает повышенным риском среди всех сегментов рынка МСП, в 2014 г. микропредприятиям и индивидуальным предпринимателям было выдано 408 млрд руб., что составляет 58% портфеля гарантий, среднему бизнесу – 24%, малому – 18%.

Конечно, в России эффективность рынка банковского кредитования в целом и гарантийного обеспечения МСП в частности невелика. Так, доля кредитного портфеля малого и среднего предпринимательства в ВВП страны находится на уровне 12%, в то время как на Западе показатель превышает 25%. Доля гарантийной поддержки МСП в ВВП России составляет 0,1% (в странах Восточной Европы и Азии – 1,2%, в странах Западной Европы – 0,2%). Доля гарантийной поддержки в общем объеме кредитования отечественных малых и средних предприятий не выше 1%, что существенно ниже, чем в западных странах, где показатель колеблется от 2 до 4,2%.

Это означает, что для стимулирования развития малого и среднего бизнеса остро встает вопрос о поиске новых инструментов финансовой поддержки МСП, о формировании новых институтов управления рисками и реформировании рынка гарантийного обеспечения.

В качестве основных мероприятий предусматривается реализация стратегии формирования национальной гарантийной системы (НГС), ключевыми целями которой являются:

- снижение стоимости кредитования малого и среднего предпринимательства;
- рост объемов кредитования субъектов МСП в приоритетных отраслях экономики;
- поддержка долгосрочного инвестиционного финансирования малых и средних предприятий;
- повышение эффективности расходов бюджетов, направляемых на финансирование деятельности гарантийных организаций.

Национальная гарантийная система субъектов малого и среднего предпринимательства, центром компетенции которой должно стать Агентство кредитных гарантий, призвана осуществить взаимодействие организаций, обеспечивающих государственную гарантийную поддержку субъектов МСП, и объединить их усилия в части определенных нормативными актами следующих функций:

- для правительства РФ и министерств – формирование государственной политики и определение федеральных приоритетов в сфере развития МСП, а также выделение средств на капитализацию и возможную докапитализацию гарантийных организаций;
- для субъектов РФ – определение региональных приоритетов развития МСП;
- для финансовых организаций – осуществление выдачи обеспеченных гарантиями кредитов и проверка благонадежности заемщика и кредитного риска;
- для региональных гарантийных организаций – обеспечение гарантийного покрытия кредитных обязательств субъектов МСП в рамках выделенных лимитов, разработка методологии деятельности НГС, планирование и формирование отчетности, обеспечение информационного сопровождения деятельности и проведение обучения МСП;
- для ЭКСАР – осуществление страховой поддержки субъектов МСП, реализующих экспортную деятельность;
- для Банка России – реализация контрольно-надзорных функций;
- для рабочей группы – разработка и внедрение процессов рефинансирования / секьюритизации активов, обеспеченных гарантиями участников НГС.

В рамках национальной гарантийной системы предполагается принять единую нормативно-правовую базу, создать единую инфраструктуру и единую информационную сеть, разработать единые правила и условия предоставления поручительств, внедрить для всех участников процесса единые технологические и продуктовые стандарты, а также стандарты оценки и управления рисками.

Такая унификация позволит достичь максимальной простоты получения гарантий для всех субъектов МСП, ускорения внедрения инновационных технологий и гарантийных продуктов с учетом их дальнейшего тиражирования; достижения синергетического эффекта за счет взаимодействия всех элементов системы и одновременного расширения объемов гарантий и поручительств; снижения транзакционных затрат всеми гарантийными организациями.

Создание национальной гарантийной системы окажет позитивное влияние на развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в стране, позволит расширить их финансовое обеспечение за счет значительного увеличения объемов кредитования МСП, снижения кредитного риска коммерческих банков и расширения объемов гарантийной поддержки.

Л.Н. Кириллова

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИНТЕРЕСЫ: АСПЕКТ СИСТЕМАТИЗАЦИИ

В статье выделяются и систематизируются общественные потребности, на соответствие которым оценивается эффективность государственной экономической политики.

Ключевые слова: государственная политика, финансовая политика, общественные потребности, управление.

Удовлетворение различных потребностей общества является содержанием всей деятельности государства в качестве созданного обществом института и мерилom результативности проводимой им государственной политики – социальной, бюджетной, налоговой, денежно-кредитной, таможенной, промышленной и т. д. Между тем в научных кругах недостаточно проработаны вопросы систематизации этих потребностей, которые имеют определенный информационно-аналитический и управленческие аспекты.

Основные общественные потребности, важные на любом этапе развития общества, равно как и его интересы, возникающие на том или ином его этапе, условно можно объединить в три сферы: социальную, экономическую, политическую (рис 1).

В социальной сфере потребности и интересы общества связаны, во-первых, с обеспечением социальной защиты населения, а во-вторых, с регулированием важных для всего общества социальных процессов.

Права граждан на социальную защиту закреплены в нескольких статьях Конституции РФ (ст. 7, 37–46). Из их содержания следует, что они связаны с двумя сферами жизнедеятельности человека: трудовой и нетрудовой. В первой сфере закреплены защита прав



Рис 1. Сферы и виды общественных потребностей и интересов

человека на свободный труд и прав работников в рамках трудовых отношений, обеспечивая население основным источником дохода, а в экономической сфере – наличие рабочих мест, рост платежеспособного спроса, сбережений. От степени удовлетворения этой общественной потребности будет зависеть социальная нагрузка на бюджетную систему, уровень социальной защиты населения, а от характера труда – качество роста ВВП и доходы всех субъектов экономики.

В **нетрудовой** сфере государство возлагает на себя обязанности по четырем ключевым направлениям.

1) *Гарантия условий жизни человека* реализуется путем гарантирования прав на жилище, благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением. Обеспечение этой общественной потребности одновременно выступает стимулом для развития строительной индустрии и показывает финансовую нагрузку на систему социального страхования.

2) *Социальное обеспечение населения* – это гуманитарная компонента общественных интересов. Ее необходимость вызвана тем, что в любом обществе есть люди, которые в силу объективных причин не могут самостоятельно получать источники средств к существованию. Поэтому каждому гражданину гарантируется пенсия по старости, при потере кормильца, инвалидности, социальные пособия при временной утрате трудоспособности и в других случаях, установленных законами. Структурно этот вид общественных интересов в России законодательно не определен, как и само понятие. Исходя из категорий получателей этих государственных гарантий, можно предположить, что в рамках как общих, так и дополнительных гарантий ее составляют следующие элементы социальной защиты: государственное социальное страхование, государственная социальная помощь и социальное обслуживание.

Социальное страхование обеспечивает социальную защиту населения от социальных рисков, связанных с утратой заработка или трудового дохода, например, в случае наступления старости, с необходимостью получения медицинской помощи, инвалидностью и др. Она предоставляется без проверки нуждаемости в денежной форме в виде пенсий, пособий по нетрудоспособности, а также в виде бесплатных медицинских услуг. Страхователями являются работодатели застрахованного лица, а для лиц, не охваченных по разным причинам системой социального страхования – органы исполнительной власти. Поэтому оно осуществля-

ется за счет средств государственных внебюджетных фондов или за счет бюджетных средств.

Государственная социальная помощь оказывается определенному кругу лиц, главным образом в целях поддержания уровня жизни малоимущих категорий населения. Она оказывается на основе проверки нуждаемости граждан в данных формах социальной защиты за счет бюджетных средств. Эта социальная гарантия может предоставляться как в денежной форме путем прямых денежных выплат (социальных пособий, доплат, компенсаций расходов), так и в натуральной форме путем предоставления социальных услуг и жизненно необходимых товаров бесплатно или по ценам, не имеющим экономического значения, косвенно стимулируя развитие отраслей, их предоставляющих.

В соответствии со ст. 15 Федерального закона от 28.12.2013 г. № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» социальное обслуживание осуществляется через деятельность социальных служб, связанную с оказанием социальных услуг еще более узкому кругу лиц – тем, кто находится в трудной жизненной ситуации, например, с полной или частичной утратой способности самостоятельно обеспечивать основные жизненные потребности, наличием внутрисемейных конфликтов, проблем с социальной адаптацией, отсутствием определенного места жительства, средств к существованию и др.

3) *Обеспечение населению условий для формирования и развития личности* – для демократических государств является ключевой гуманитарной ценностью и стратегическим интересом общества, обеспечивающим условия долгосрочного экономического роста на основе повышения качества человеческого капитала. Они могут быть созданы путем гарантирования права на бесплатное или частично платное образование, стимулирование его доступности за счет внебюджетных источников, обеспечения свободы творчества и доступа к культурным ценностям, свободы совести и вероисповедания.

4) *Гарантия прав и свобод* связана с осуществлением правосудия, оказанием юридической помощи. Правосудие – особый вид государственной деятельности, осуществляемой исключительно органами судебной власти. В России финансируется за счет средств федерального бюджета. В экономической сфере от эффективности судебной защиты, как основного способа защиты свобод, прав и законных интересов субъектов права, зависит, например, инвестиционная и инновационная активность в стране, объемы иностранных инвестиций, добросовестность конкуренции и т. д.

Российское законодательство не раскрывает понятие «государственная социальная защита». Исходя из изложенного, ее можно понимать как совокупность социально-экономических и правовых гарантий, обеспечивающих для членов общества равные и достаточные условия для жизни и для поддержания жизни, для труда и развития, а также гарантирование защиты этих прав¹.

Определенная группа общественных интересов связана с **регулированием** государством **социальных процессов**.

Прежде всего, необходимо обеспечить *социальную справедливость*. Ее проявление, на наш взгляд, многогранно: отсутствие высокого уровня бедности и сильного социального расслоения общества, снижение уровня коррупции, признание заслуг отдельных членов общества, создание условий для адаптации к общественной среде наиболее уязвимых слоев населения, развитие института усыновления и попечительства, достижение межнационального и межконфессионального согласия, сохранение национальной идентичности. Кроме того, необходимо стимулировать усиление гарантированного государством минимального уровня социальной защиты за счет средств работодателей, некоммерческих организаций и самого населения. Это важно с позиции активизации социальной ответственности бизнеса и личной ответственности человека за свою материальную обеспеченность, расширения каналов организации добровольных пожертвований населения и вовлечения сбережений в финансовый сектор.

Интерес общества в *естественном приросте населения*, столь актуальный для многих развитых стран мира, обеспечивает, с одной стороны, развитие нации, а с другой – увеличение производительных сил как условия роста экономики. Его реализацию обеспечат как снижение уровня смертности в стране, что связано с качеством уровня жизни населения и качеством здравоохранения, так и рост рождаемости, во многом зависящей от макроэкономических условий, наличия социальной инфраструктуры и экономических возможностей семьи, а также от модели семьи, принятой в данном обществе.

Рост благосостояния населения является основной целью социально-экономической политики государства, поскольку от него напрямую зависит качество жизни. Но эта цель имеет и вполне экономическую значимость, поскольку предопределяет многие процессы: остроту демографических проблем, качество человеческого капитала, производительность труда, платежеспособный спрос, доходы бюджетов, внутреннюю ресурсную базу финансового рынка, а также нагрузку на бюджетную систему в социальной сфере.

Экономическая сфера обеспечивает всех субъектов общества необходимыми материальными благами для существования и услугами.

Макроэкономическая устойчивость – один из ключевых интересов общества, поскольку обеспечивает нормальные условия для деятельности всех его субъектов, устойчивость экономики к внутренним и внешним угрозам и одновременно способность к устойчивому развитию всех сфер общества. Речь идет об устойчивости бюджетной системы, надежности денежного обращения и кредитной системы, приемлемом уровне инфляции, устойчивом валютном курсе. Обеспечение макроэкономической устойчивости связано с антициклическим регулированием экономики, проведением денежно-кредитной, валютной и финансовой политики, формированием государственных финансовых резервов. Это положительно влияет на величину реальных доходов организаций и населения, объем внутренних источников финансовых ресурсов, развитость финансового рынка, стоимость кредитов и, следовательно, на потенциальный рост экономики. Дилеммой здесь может быть выбор между аккумуляцией части национального дохода в финансовых резервах и направлением ее на обеспечение иных потребностей общества.

В современном мире основной движущей силой стал инновационный характер капитала, базирующийся на развитии науки и быстром освоении ее достижений. Поэтому *улучшение качества экономического роста* связано со стимулированием инновационной активности и повышением качества образования. Инновационная активность тесно увязана с инвестиционной активностью. Рост инвестиций в стране необходим для роста инновационной активности, для которой необходима материально-техническая база, а внедрение технологических инноваций требует инвестиций в основной капитал. Это сопряжено с защитой авторских прав, предоставлением гарантий инвесторам, созданием необходимой инфраструктуры, повышением качества образования и его соответствием новым профилям экономики. Инфраструктура играет ключевую роль и в социальной сфере в качестве материальной базы для инвестиций в человеческий капитал и повышения качества и доступности образования и медицинского обслуживания. Данные направления позволяют сформировать новые для общества товары, услуги, технологии, обеспечивая позитивные сдвиги в отраслевой структуре, более высокую добавленную стоимость и доходы субъектов экономики, развитие человеческого капитала, создание условий для роста производительности труда, развития малого бизнеса

и уровня занятости. Это в свою очередь способствует ускорению и устойчивости роста экономики, а на его основе – росту благосостояния населения и уровня жизни, а также снижению степени влияния внешних рисков.

Деятельность *малого бизнеса* напрямую влияет на успешное развитие общества в целом. Во-первых, он работает в тех рыночных нишах, где деятельность крупных предприятий невыгодна или даже невозможна. Он более мобилен, имеет сравнительно более высокую оборачиваемость капитала, чаще всего генерирует инновации. Экономическая маневренность, гибкость в принятии решений, территориально-пространственная мобильность обеспечивают наполнение внутреннего рынка потребительскими товарами и услугами, рост экспортного потенциала, а также развитие крупного бизнеса. Во-вторых, малый бизнес дает обществу дополнительный социально-экономический эффект: растет занятость населения в индивидуальном предпринимательстве и уровень доходов граждан, что сокращает расходы государства на их трудоустройство, социальное обеспечение и поддержание социальной стабильности. Объективно общество заинтересовано в развитии малого бизнеса, но препятствием может стать высокая степень монополизации экономики, торговых систем, недобросовестная конкуренция, когда экономика, как в России, фактически не принимает малый бизнес.

Необходимость *развития сельского хозяйства* обусловлена тем, что население необходимо обеспечить качественными и доступными по цене основными продуктами питания. Часто это требует дополнительных затрат на введение в оборот новых земель сельскохозяйственного назначения, на поддержание плодородия почв. Кроме того, в сельскохозяйственной сфере деятельности имеет место ряд отраслевых особенностей: сезонность, повышенные риски, например, природно-климатические, снижение рентабельности в случае получения высоких урожаев. Это отражается на равномерности и величине доходов и расходов сельхозпроизводителей, финансовых результатах, требует дополнительных средств для осуществления страхования, единовременных закупок горюче-смазочных материалов, удобрений, семян. В этой связи малому бизнесу финансово-кредитную, страховую поддержку осуществляют все развитые страны мира. В целях регулирования внутреннего рынка зерна используются зерновые интервенции.

На увеличение объема финансовых ресурсов в обществе для решения необходимых задач важным является *повышение эффективности и полноты использования ресурсов и привлечение иностранных инвестиций*. Для общества актуальна проблема эко-

номии исчерпаемых природных ресурсов и обеспечение энергоэффективности. Они имеют экономический эффект: использование энергии становится относительно более дешевым, что, с одной стороны, способствует экономическому росту, а с другой – сокращает расходы бюджета на ее оплату. Исключительно важно повышение эффективности использования бюджетного фонда как источника финансирования государством всех общественных потребностей. Причем важен может быть не сам объем средств бюджетной системы, сколько качество принимаемых решений, грамотность постановки задач, правильный выбор приоритетов и инструментов регулирования различных процессов, привлечение внебюджетных источников средств.

Капитал крайне значим для развития общества, поскольку необходим для осуществления инвестиций и в производство, и в инфраструктуру, и в социальную сферу. Наиболее предпочтительны прямые иностранные инвестиции (ПИИ), которые концентрируют в себе и другие факторы экономического развития. Они позволяют не только привлечь часть национального дохода других стран в национальную экономику, но и создать новые рабочие места, перейти к новым технологиям, повысить квалификацию персонала, получить доступ к современным способам организации производства и опыту создания рыночных институтов. Таким образом, ПИИ являются для развития гораздо более важным фактором, чем просто финансовые потоки. В условиях глобального рынка привлечение внешних инвестиций реально, хотя оно связано с риском для финансовой и экономической безопасности страны.

В **политической сфере** федеративного государства общество заинтересовано, на наш взгляд, с реализацией принципов бюджетного федерализма и обеспечением развития разных территорий страны – во внутренней сфере и с обеспечением безопасности и международным сотрудничеством во внешней.

В правовом плане понятие «бюджетный федерализм» не определено в России, но его можно трактовать как форму организации бюджетных отношений в федеративном государстве, позволяющую сочетать фискальные интересы и реальную самостоятельность органов управления всех уровней. Он базируется на следующих принципах:

- сочетание интересов всех субъектов бюджетных правоотношений, что предполагает рациональное выстраивание отношений по вертикали;
- равенство бюджетных прав субъектов федерации, что предполагает обеспечение равных возможностей предоставления

гарантированного государством уровня государственных услуг независимо от уровня развития территории;

- сочетание принципа централизма и децентрализма;
- самостоятельность в бюджетном процессе;
- наличие единой системы формализованных, прозрачных и понятных межбюджетных отношений.

Из-за неравномерного размещения природных ресурсов и производительных сил разные регионы объективно могут иметь существенно разный налоговый потенциал. По этой причине существует проблема разного уровня бюджетной обеспеченности и сбалансированности бюджетов субъектов федерации, что не позволяет обеспечивать равный уровень социальных гарантий в экономически слаборазвитых регионах, а неоднородность социального пространства вызывает проблемы в уровне жизни населения. В результате общество заинтересовано в том, чтобы создать органам власти и местного самоуправления равные финансовые возможности для реализации возложенных на них полномочий. Это возможно с помощью эффективного межбюджетного регулирования, но с целью *выравнивания уровня развития регионов* первостепенно как создание условий путем наращивания собственного налогового потенциала. Это будет способствовать росту уровня жизни населения региона и сокращению дополнительных средств вышестоящего бюджета для выравнивания бюджетной обеспеченности. В итоге должна быть обеспечена социальная справедливость (рост уровня жизни и равный доступ населения к государственным услугам на всей территории страны) и политическая справедливость (устойчивое развитие каждого региона и страны в целом, а также предотвращение конфликтов).

В отдельных случаях, например, в геополитических интересах, интересах развития внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов, возникает необходимость *стимулирования развития отдельных, стратегически важных, регионов* более быстрыми в сравнении с другими темпами. В этом случае создаются свободные экономические зоны, определяются территории опережающего развития, где сконцентрированы стимулы финансового и организационного характера.

К **сфере внешних политических интересов** относится использование внешних возможностей для обеспечения развития общества, а также обеспечение безопасности страны в отношении разных процессов.

Основной целью *экономической безопасности* является обеспечение условий для защищенности национальной экономики от

внешних неблагоприятных факторов, которые нарушают ее нормальное функционирование, снижают достигнутый уровень жизни населения. Она является одной из составляющих национальной безопасности, а ее основная задача – обеспечить устойчивость национальной экономики к внешним угрозам и способности к саморазвитию. Для этого необходимы эффективная отраслевая структура экономики, базирующаяся, в первую очередь, на внутренней инновационной технологической платформе, сохранение ее традиционных отраслей, защита интересов национальных товаропроизводителей наряду с макроэкономической стабильностью и ростом уровня жизни населения как общих факторов ее обеспечения.

Продовольственная безопасность в контексте внешних политических интересов связывается, с одной стороны, с допустимым с позиции риска объемом импорта продовольственных товаров, а с другой – с контролем их качества. Важно также обеспечивать интересы отечественных товаропроизводителей, регулировать экспорт продовольственного сырья.

Финансовый сектор может как способствовать экономическому росту, так и обострять проблемы. В целом *финансовая безопасность* состоит в способности государства в определенных пределах гарантировать общеэкономические условия функционирования органов государственной власти и рыночных институтов, обеспечивать устойчивость платежно-расчетной системы, а также устойчивость экономического развития страны за счет внутренних источников средств, безопасного уровня внешнего государственного долга. Существенные заимствования крупных банков и компаний на внешнем финансовом рынке несут угрозу для финансовой безопасности страны. Долговые отношения на макроуровне всегда имеют политическую основу и связаны с риском долгового кризиса в стране и, как результат, с социальной и макроэкономической нестабильностью. Выделение же средств международными финансовыми организациями, например, МВФ, сопряжено с ограничением самостоятельности в проведении суверенной политики, поскольку предполагают выполнение ряда условий: проведения определенных реформ, сокращения расходов бюджета, в первую очередь социальных и др. Наиболее яркие примеры можно видеть в Греции и Украине. Для обеспечения финансовой безопасности страны поэтому в первую очередь необходимы взвешенная бюджетная политика государства, наличие развитого внутреннего финансового рынка и его инфраструктуры, сохранение капитала в стране, деофшоризация экономики и предупреждение его нелегального оттока, создание таких условий, при которых до миниму-

ма снижена возможность явного злоупотребления финансовыми средствами. В современных условиях по этой причине финансовую безопасность можно рассматривать как важнейший фактор экономической безопасности страны, основное условие ее способности осуществлять самостоятельную финансово-экономическую политику в соответствии с национальными интересами.

Общественная необходимость *обеспечения обороноспособности страны и правопорядка* вызвана необходимостью охраны государственных границ и обеспечения безопасности его членов. В современном мире актуальны предупреждение и борьба с терроризмом. Международная обстановка, принятая военная доктрина, а также текущее состояние вооруженных сил страны и финансовые возможности государства определяют объем необходимых и реально направляемых на эти цели бюджетных средств центрального правительства.

Международное сотрудничество призвано обеспечить открытость экономики. Оно обеспечивает межстрановое движение товаров, услуг, технологий, капитала, взаимное обогащение граждан разных стран и культур. Правительства государств участвуют в создании совместных финансовых структур (например, МВФ, Всемирного банка, Банка стран БРИКС и др.), за счет средств которых осуществляются регулирование платежных балансов, финансовая поддержка национальных экономик, способствующих их развитию. Интеграция государства в межрегиональные структуры, например, ЕС, ЕАЭС, АТЭС и др., затрагивает интересы как экономического сотрудничества, так и геополитические. Однако международное сотрудничество сопряжено с определенными рисками, которые становятся межстрановыми, кризисы перерастают в мировые, геополитические интересы отдельных стран могут существенно влиять на другие страны (например, современная ситуация в России, Украине). Не исключены также риски потери национальной идентичности, экспорта чуждых стране идеологий и ценностей через деятельность некоммерческих организаций, средств массовой информации. В целях реализации общественных интересов в связи с этим возникает необходимость регулировать структуру экспорта и импорта товаров, государственных заимствования, обеспечивать конкурентоспособность национальной экономики, доступность внутренних финансовых ресурсов, информационную безопасность, контролировать деятельность некоммерческих организаций.

Удовлетворение рассмотренных общественных потребностей и интересов обеспечит в свою очередь национальную безопасность страны, т. е. потенциал ее устойчивого развития на длительный

исторический период, а также стабильность и благополучие всего общества.

Таким образом, систематизация потребностей и интересов общества позволяет видеть их тесную взаимосвязь. Очевидно, что необходим комплексный подход в принятии мер и используемых инструментов в рамках проводимой государством политики, позволяющий обеспечить синергический эффект. В информационно-аналитическом плане на основе адекватных и количественно измеримых показателей она предоставляет возможность широкому кругу пользователей определить структурные приоритеты правительства и оценить результативность принимаемых им мер.

Примечание

- ¹ *Кириллова Л.Н.* К вопросу о структуре государственной социальной защиты населения в России // Социальное государство: вызовы XXI века. Труды XIII Чайновских чтений. М., 2013. С. 50.

Б.К. Тебиев
А.А. Авдеев

РОЛЬ ЗЕМСКОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ НАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассматривается один из важнейших аспектов многогранной деятельности земских учреждений досоветской России – экономическая помощь крестьянским хозяйствам, опыт которой не утратил своей актуальности и в наши дни. Эта помощь включала мероприятия по повышению культуры аграрного производства, производительности крестьянского труда, урожайности земель, содействие крестьянской кооперации, развитие кустарных промыслов в деревне и пригородах, борьбу с чрезвычайными ситуациями в деревне (неурожаи, голод, обезземеливание крестьян).

Ключевые слова: земство, крестьянское хозяйство, кустарные промыслы, сельская кооперация.

Агрономы и ветеринары приходят в деревню

Всякое сравнение, как гласит латинская поговорка, хромает. Справедливость этого утверждения очевидна при сопоставлении того, что было сделано для народа земством, не так давно отметившим 150-летие, и нынешним местным самоуправлением, которому скоро исполнится 25 лет. Такого развала, как за последнюю четверть века, сельское хозяйство России не знало даже в годы военного лихолетья. Забыт не только долг местных властей перед народом, но и ключевые понятия общественного благосостояния, такие, например, как народная экономика.

К хозяйственным делам, на которые распространялась компетенция губернских и уездных земских учреждений, относилось развитие крестьянских хозяйств, торговли и промыслов, взаимное

страхование населения. Особое значение имела земская деятельность в области агрономии и ветеринарии, где вплоть до начала XX в. процветало невежество, пренебрежение элементарными нормами цивилизованного хозяйствования.

Во второй половине XIX в. в большинстве губерний и областей России господствовало паровое земледелие. О плодосменной системе в переходный период после крестьянской реформы 1861 г. можно было лишь мечтать. В условиях искусственно сохранявшейся общины крестьянин не мог активно распоряжаться землей, не имел выгоды умножать ее плодородие. Высокие выкупные платежи не позволяли активно совершенствовать орудия обработки почвы. О наличии трехполья как преобладающей системы севооборота не только в крестьянских хозяйствах, но и в большинстве помещичьих упоминалось в отчетах Пензенского, Симбирского и Тамбовского губернаторов и в других документах рассматриваемого времени, газетных и журнальных статьях. Далеко не во всех местностях России для удобрения земли крестьяне использовали навоз. Как правило, он шел лишь для удобрения конопляников, большую же часть сливали в овраги.

Для преодоления отсталых представлений о земле и способах ее обработки необходимо было развивать общественную (земскую) агрономию, т. е. систему опытно-показательных, консультационно-пропагандистских и организационно-экономических мер содействия сельским производителям.

Принято считать, что начало земской агрономии было положено в 1878 г., когда в Верхотурском уезде Пермской губернии местное земство пригласило на службу агронома¹. Термин «общественная агрономия» появился несколько позднее. Он был введен в научный оборот в 1899 г. первым московским губернским ученым агрономом В.Г. Бажаевым (1865–1916), впоследствии (1903 г.) профессором Киевского политехнического института. Этот термин появился в статье, инициировавшей созыв Съезда деятелей агрономической помощи местному сельскому хозяйству, который состоялся во многом благодаря личным усилиям В.Г. Бажаева в феврале 1901 г. в Москве.

На съезде были сформулированы научные принципы общественной агрономии. В частности, отмечалось, что агрономия в участковой форме в первую очередь должна знакомить традиционно-консервативное крестьянское хозяйство с новейшими способами производства, привнести в сельскохозяйственную отрасль применение передовых технологий непосредственно на местах, а в перспективе служить базой для модернизации отрасли.

Цели и задачи агрономической помощи населению были определены следующим образом:

- 1) ввести в народное хозяйство страны усовершенствованные методы земледелия и скотоводства;
- 2) изменить организационный план хозяйств в соответствии с текущими условиями;
- 3) организовать местное население в союзы и группы, которые, с одной стороны, путем кооперативного обобщения отдельных сторон производства увеличат силу хозяйств, а с другой стороны, возьмут на себя закрепление и дальнейшее углубление реформы народного хозяйства².

К началу XX в. многие уездные и губернские земства имели развернутые программы мероприятий по повышению культуры аграрного производства. Они включали организацию сельскохозяйственных выставок, лекций и бесед на агрономические темы, выпуск научно-популярных брошюр, создание показательных полей и участков, бесплатную раздачу крестьянам сортов семян и сельскохозяйственного инвентаря.

Развитие агрономической помощи вызвало широкую общественную дискуссию. На многочисленных сельскохозяйственных и агрономических съездах обсуждались вопросы о том, кому следует помогать – беднейшим крестьянским хозяйствам или крепким хозяевам, хуторянам или крестьянам-общинникам, а может быть, просто всем земским налогоплательщикам; каковы будут последствия агрономических консультаций: усилят ли они социальную дифференциацию в деревне или, напротив, послужат препятствием развитию капиталистических отношений.

Низкий общий культурный уровень крестьян привел к тому, что с общественной агрономией стали связывать культурно-просветительскую задачу. «Проповеднический» наклон общественной агрономии свидетельствовал о том, что работа эта находилась на начальной стадии и была инициирована сверху, а не вызвана осознанной потребностью крестьянства, т. е. снизу. Аналогичную задачу, например, за 50 лет до этого в Германии выполняли первые мобильные агрономы (Wanderlehrer). С общественной агрономией многие представители либеральной общественности связывали решение аграрного вопроса в России. Известный экономист-народник А.И. Чупров неоднократно подчеркивал, что аграрная реформа должна проходить в тесном единстве с реформой агрикультурной.

В разработанном виде концепция общественной агрономии была представлена в работах ученых организационно-производственного направления А.Н. Челинцева и особенно А.В. Чаянова.

По Чайнову общественная агрономия – это система общественных (т. е. предпринимаемых обществом в целом) мероприятий по эволюции сельского хозяйства страны в наиболее рациональных формах. Чайнов различал понятия «агроном-организатор» и «общественный агроном». Первый непосредственно организует вверенное ему хозяйство. Второй сам хозяйства не ведет, его метод работы сводится к воздействию на ум и волю хозяйствующих людей, стараясь оживить в их среде творческую самодеятельность и попытаться направить ее в наиболее рациональное русло. Таким образом, общественный агроном – работник не столько технический, сколько социальный, «пахарь мозгов»³. Разработанная Чайновым концепция общественной агрономии органично соединялась с его учением о крестьянском хозяйстве и о сельскохозяйственной кооперации, став необходимым звеном, увязывающим организационно-производственную теорию с практикой.

Параллельно с земством правительство занялось внесением агрикультуры в массы посредством расширения сельскохозяйственного образования. Так, с начала XX в. к губернским земствам были прикомандированы правительственные уполномоченные и инструкторы по сельскохозяйственной части, выполнявшие главным образом административно-информационные функции.

Особое внимание на развитие земской агрономии было обращено в период Столыпинской аграрной реформы. Как известно, одной из задач аграрных преобразований П.А. Столыпин считал создание образцовых крестьянских хуторов. В рамках реализации этой задачи Столыпин требовал особого внимания к оказанию агрономической помощи так называемым «землеустроенным крестьянам». Расходы на земскую агрономию осуществлялись на паритетных началах: половину необходимых средств выделяло правительство, половину – конкретное земство.

С 1910 по 1913 г. земские сметы на поднятие экономического благосостояния сельского хозяйства выросли почти на 50%. Земства настаивали на предоставлении помощи не только хуторским и отрубным хозяйствам, крестьянскому населению районов нового землеустройства (переселенцам), но и общинному крестьянству Европейской России. Пожелания земств были учтены в Законе о землеустройстве от 29 мая 1911 г., распространившем землеустроительные работы и агрономическую помощь на крестьян-общинников. О том, насколько продуктивной и последовательной была деятельность земств в области агрономии, свидетельствуют следующие данные: если в 1890 г. земский агрономический персонал состоял из 29 человек, то в 1900 г. уже из 197, а в 1910 г. из 854 человек⁴.

Увеличение численности агрономического персонала земств способствовало появлению в различных районах страны опытных полей и станций. Инициаторами создания опытных полей были земские учреждения Пензенской губернии. Первое опытное поле было открыто в 1910 г. в местечке Анучино. Первое земское опытное учреждение – Чакинская опытная станция – возникло в 1912 г. в Тамбовской губернии. Сотрудники станции вели активную селекционную работу, оказывая практическую помощь крестьянам в полеводстве.

В большинстве земских губерний наряду с сельскохозяйственными и экономическими советами, совещаниями и комиссиями при губернских и уездных управах действовали агрономические советы, совещания и комиссии. В их состав входили представители управ, земские гласные (по выбору земского собрания), представители агрономического персонала и Министерства земледелия, местных сельскохозяйственных обществ. Практической деятельностью занимались губернские, уездные и участковые агрономы, помощники агрономов, агрономические бюро или «столы» при управах, инструкторы по отдельным отраслям сельского хозяйства и сельскохозяйственной техники, заведующие земскими опытными полями и фермами, директора и преподаватели сельскохозяйственных школ, почвоведы, заведующие естественно-историческими музеями и метеорологическими станциями, сельскохозяйственные старосты⁵. К 1914 г. в стране была создана развитая инфраструктура сельского хозяйства, осуществлялся переход к многопольному севообороту, росли урожайность зерновых и товарность крестьянских хозяйств⁶.

Наряду с земской агрономией достаточно широкое распространение в стране получила земская ветеринария. Своему развитию она во многом обязана Закону от 3 июня 1879 г. Губернские земские собрания получили право устанавливать особый сбор с владельцев крупного рогатого скота в размере определенного процента с оценки его стоимости⁷, а уездные и губернские земства – издавать обязательные постановления по предупреждению заразных болезней домашних животных.

Инициатором земской ветеринарии выступило Новгородское губернское земство. В 1880 г. оно пригласило на службу 6 ветеринаров в наиболее неблагополучные, с точки зрения заболевания животных, уезды. К ветеринарам были приставлены фельдшеры. Примеру новгородцев вскоре последовало Петербургское губернское земство, обеспечившее врачами и фельдшерами все уезды столичной губернии. К середине 1890-х гг. ветеринарная служба

была поставлена практически во всех земских губерниях и продолжала успешно развиваться.

От голодных деревень к хлебному достатку

Следует особо отметить энергичное участие земств в преодолении чрезвычайных ситуаций в деревне, в частности в борьбе с неурожаями и голодом. Одним из свидетельств этого стали 1890-е гг., когда многие губернии постиг недород. Положение усугублялось общим спадом производства сельскохозяйственной продукции, который наметился еще в конце 1880-х гг. и нашел выражение в росте недоимок. Так, в Самарской губернии в 1889 г. окладных сборов было получено менее (против оклада) на 1 204 210 руб. В 1890 г. недобор составил уже 1 996 968 руб. В Казанской губернии в 1890 г. окладных сборов было недополучено на 2 063 731 руб. В Нижегородской губернии в 1889 г. недобор составил 340 238 руб., а в 1890 г. – 869 442 руб. В Симбирской губернии окладных сборов в 1889 г. было недополучено на сумму 253 032 руб., а в 1890 г. – на 65 623 руб.⁸

Вопросы обеспечения «бесхлебного населения» продовольствием и семенами являлись предметом обсуждения экстренных земских губернских и уездных собраний, на которых выяснялись реальные потребности бедствующих территорий, определялись нормы помощи, имевшей конкретную адресную направленность. По свидетельству известного писателя-народника Глеба Успенского, земства, прежде чем обратиться за финансовой помощью к государству, «высчитывали каждую копейку». При этом ссуды крестьянам выдавались на строго определенных условиях: 1) на продовольствие и на обсеменение с неременным условием завести общественные запашки; 2) ссуды не выдавались тем крестьянам, у которых имелись три и более голов скота⁹.

Под влиянием недородов 1890-х гг. земскими собраниями поднимались вопросы и принимались решения о сооружении дополнительных земских складов, элеваторов, организации хлебных бирж, проведении агрономических изысканий и других мер по поднятию эффективности сельскохозяйственного производства.

В 1910 г. в России действовало 6 высших, 17 средних и 194 низших сельскохозяйственных учебных заведений. Большинство последних содержалось за счет земских и иных местных средств¹⁰.

К 1914 г. в результате преобразований в аграрном секторе отечественной экономики (развитие поземельного кредита, Сто-

льпинская аграрная реформа и распад общины) в руках крестьян оказалось более 80% пахотной земли в европейской части России. В предреволюционный период на долю страны приходилось более 20% мирового сбора зерна¹¹. Только в период с 1908 по 1912 г. производство пшеницы в стране возросло на 37,5%, ячменя – на 62,2%, овса – на 20,9%, кукурузы – на 44,8%. По 72 губерниям страны посевные площади с 1900 по 1913 г. увеличились с 78,8 до 92,6 млн десятин.

В эти годы существенно выросла техническая вооруженность российской деревни. «Страна переживает в настоящее время переходное состояние, – отмечали в 1914 г. экономисты Н. Авдаков и В. Жуковский. – В сельском хозяйстве, в самой системе землепользования начался громадный переворот, результаты которого пока еще только намечаются, но не поддаются учету»¹².

Предреволюционная Россия располагала значительными внутренними резервами народнохозяйственного накопления¹³. Это открывало перед страной широкую перспективу экономического роста, повышения благосостояния народа. К сожалению, многое из того, что было наработано земствами, общественной и личной хозяйственной инициативой, не нашло достойного продолжения и развития в послереволюционные десятилетия. Принудительная коллективизация крестьянских хозяйств, аграрная политика советской власти, лишавшая крестьянские массы самостоятельности и творчества, потребительское отношение государства к деревне, отсутствие четких ориентиров в развитии села в постсоветский период привели к современному кризису аграрного сектора российской экономики.

Важнейшим направлением земской деятельности в пореформенной России было оказание конкретной экономической помощи крестьянским хозяйствам: развитие сельской кредитной, потребительской и производственной кооперации, адресная поддержка крестьянских хозяйств, страдавших от неурожаев и других стихийных бедствий, общественная (земская) агрономия и ветеринария.

За более чем полувековую деятельность земских учреждений многие из них (особенно те, которые считались крестьянскими по социальному составу) проявили себя последовательными защитниками интересов трудового крестьянства. Благодаря земствам на протяжении практически всего пореформенного периода росла товарность крестьянских хозяйств, урожайность сельскохозяйственных культур, углублялась специализация районов, способствовавшая развитию внутреннего рынка.

Крестьянский рубль начинает работать

На начальном этапе своего развития (вторая половина 1860-х гг.) земские учреждения не смогли оперативно создать систему собственной хозяйственной деятельности: сказывались отсутствие опыта, недостаток денежных средств и квалифицированных кадров. Однако земства не сидели без дела, они отслеживали все прогрессивные начинания, которые возникали в это время в деревне, и направляли усилия на их поддержку.

Земства стали первыми общественными учреждениями, поддержавшими создание сельских ссудно-сберегательных товариществ¹⁴. Первое товарищество возникло в 1866 г. в селе Рождественском Костромской губернии по инициативе местных землевладельцев братьев С.Ф и В.Ф. Лугининых, искренне стремившихся к выведению деревни из многовекового застоя, к ускорению развития крестьянских хозяйств¹⁵.

Увлечшись идеей развития сельских кредитных товариществ как важного средства преодоления бедности русской деревни, многие земства уже в начале 1870-х гг. стали активными пропагандистами этого движения. К началу 1880-х гг. ссудно-сберегательные товарищества при содействии земств и финансовой помощи правительства были учреждены в 295 из 500 уездов Европейской России и насчитывали 270 тыс. членов¹⁶. По данным М.Л. Хейсина, земства в основном участвовали в образовании начального капитала товариществ. В 1870–1874 гг. до половины ссудно-сберегательных товариществ пользовались помощью земских учреждений¹⁷. В 1870–1887 гг. было открыто 422 товарищества, получивших от земств 450 тыс. руб.¹⁸

В своей деятельности ссудно-сберегательные товарищества испытали как взлеты, так и падения. В 1880-е гг. их число существенно сократилось. В общей массе крестьяне были слабо подготовлены для участия в кредитной кооперации. Нередко наблюдались случаи нецелевого использования пайщиками полученных кредитов, что подрывало сами основы организации. Многие члены товариществ занимались перепродажей взятых кредитов, выступая в роли сельских ростовщиков. Имели место иждивенческие настроения, вызванные чрезмерной опекой товариществ со стороны земств и государства. В активе отдельных ссудно-сберегательных товариществ обосновались представители сельской буржуазии, стремившиеся к извлечению личной выгоды любыми средствами. На пути важного новшества стояли и суеверия. Описан случай, когда против товарищества выступили деревенские старики. Не

понимая толком, откуда в товариществе берутся большие деньги, они говорили, что их «дает товариществу антихрист» и что поступающий в товарищество получает книжку, в которой «приложена печать антихриста»¹⁹.

Спад в деятельности ссудно-сберегательных товариществ в известной мере был инспирирован затяжным мировым аграрным кризисом 1880-х гг., приведшим к сокращению экспорта русского зерна и других видов сельскохозяйственной продукции. В результате значительная часть выданных ссуд оказалась просроченной. Заметно уменьшился приток в товарищества капиталов, казенных и земских ассигнований.

Рост образовательного и культурного уровня сельского населения, экономической грамотности, являвшихся предметом особой заботы земских учреждений, способствовал восстановлению авторитета кооперативных кредитных учреждений в первом десятилетии XX в. К 50-летию юбилею земств (1914 г.) в стране насчитывалось 12 тыс. кредитных кооперативов²⁰.

7 июня 1904 г. было принято Положение об учреждениях мелкого кредита взамен Положения от 1895 г., не сумевшего активизировать деятельность сельской кредитной кооперации. Новое Положение облегчило земствам участие в кредитных операциях, вводило новый тип кредитных учреждений – земские кассы мелкого кредита, которые могли финансировать кооперативы и отдельных заемщиков. Не испрашивая разрешения у губернских правлений, земства могли открывать не только земские кассы, но и кредитные и ссудно-сберегательные товарищества, инвестировать собственные средства. Было определено, что выдаваемые ссуды должны использоваться исключительно на развитие хозяйства, а не на личное потребление. Для координации деятельности кредитных кооперативов в Положении разрешалось создавать региональные союзы кредитных кооперативов при утверждении союзных уставов Кабинетом министров. Seriously облегчались условия заключения залоговых сделок. В обеспечении ссуд разрешали принимать в залог продукты сельского хозяйства (в основном хлеб) и инвентарь. Это привело к значительному распространению хлебозалоговых операций, позволявших крестьянам придерживать хлеб до благоприятных условий сбыта.

После 1904 г. в работе кредитных и ссудно-сберегательных товариществ большее значение приобретала торгово-посредническая деятельность. Посреднические операции проводили и земские кассы мелкого кредита, которые составляли конкуренцию крестьянской кредитной кооперации и заставляли ее работать активнее.

Наиболее распространенными посредническими операциями были аренда земли, покупка леса, закупка сельскохозяйственных машин и орудий, аренда лесных участков под порубку и переработку леса, организация прокатных пунктов и зерноочистительных обозов, страхование животных. Наибольшее значение среди перечисленного имело оптовое приобретение сельскохозяйственных орудий для последующей розничной продажи крестьянам. Кредитные общества принимали изделия на комиссию от земских складов, а иногда непосредственно от заводов-производителей.

Сотрудничество земств и кредитных кооперативов дало возможность, благодаря массовой закупке, снизить цены на приобретаемые изделия, исключить сторонних посредников, улучшить качество товаров за счет выбора лучших фирм, увеличить объем торгового оборота. Посредническими операциями в кредитных кооперативах занимались немногочисленные состоятельные сельские хозяева.

В некоторых губерниях при земских кассах мелкого кредита учреждались специальные фонды для выдачи:

- 1) в основные капиталы кооперативных учреждений мелкого кредита;
- 2) долгосрочных ссуд кооперативам;
- 3) ссуд кооперативным учреждениям на ведение ими посреднических операций.

Через земские кассы осуществлялся отпуск населению в кредит травяных и хлебных семян, сельскохозяйственных машин и орудий, кровельного железа, пожарных труб, выдавались ссуды на создание прудов, колодцев и других необходимых сооружений.

Посредническую деятельность кредитных кооперативов сдерживало содержавшееся в Положении об учреждениях мелкого кредита от 1895 г. требование вести ее только за счет доверителей и по их поручениям. Эта же норма сохранилась и в Положении об учреждениях мелкого кредита 1904 г. В 1906 г. Управление по делам мелкого кредита Государственного банка, в ведении которого находился надзор за кредитными товариществами, еще более ужесточило требования к посреднической деятельности: товарищества могли закупать только товары, предварительно заказанные покупателем.

Закупки осуществлялись в основном из капиталов, формировавшихся за счет выделяемых правительством субвенций, что придавало операции характер кредитной сделки. В 1911 г. для финансирования посреднических операций кредитных кооперативов при Управлении по делам мелкого кредита был учрежден специальный фонд.

Выгоды артельного труда

Идея кооперации, как известно, пришла в Россию во второй половине XIX в. из Западной Европы, где ее активно пропагандировали социалисты-утописты Р. Оуэн и Ш. Фурье. Однако в стране имелись свои многовековые традиции коллективного труда и коллективной (артельной) собственности. Кооперативы в России существовали в виде не только ссудно-сберегательных и кредитных товариществ, но и земледельческих и производственных артелей, потребительских обществ и других подобных организаций.

Первая в России земледельческая артель, как особая форма отношений членов земельной общины, была создана в 1863 г. в Бессарабской губернии. Вскоре подобные артели появились в Полтавской, Киевской, Черниговской губерниях. Опыт организации земледельческих артелей привлек к себе внимание земств. Особенно он был востребован в голодные для деревни годы. В Пермской губернии инициатором создания артелей стал земский деятель Н.Г. Федоров. Только в течение 1891–1892 гг. здесь было создано 108 земледельческих артелей. В 1890-е гг. по почину самих крестьян земледельческие артели стали создаваться в Вятской губернии.

В 1894 г. артельное движение охватило Херсонскую губернию. Его возглавил участковый агроном Н.В. Левитский. В 1894–1897 гг. на Херсонщине было образовано 119 артелей. Объединяясь в артели, крестьяне более активно боролись с бедностью, зависимостью от крупных землевладельцев, ростовщиков и скупщиков, имели возможность приобретать и коллективно использовать сельскохозяйственную технику, создавать оросительные системы. Однако общественное сознание крестьянской массы не в полной мере смогло оценить все выгоды объединения в земледельческие артели. По мере того как крестьянские семьи обзаводились лошадьми и инвентарем, становились на ноги, они выходили из артелей, которые, просуществовав несколько лет, распадались. Тем не менее создание земледельческих артелей (хотя и временных) имело важное значение для экономики села, сохранения крестьянских хозяйств от разорения.

Вторая половина 1870-х гг. характеризуется ростом независимых сельскохозяйственных производственных артелей. Одним из пионеров этого дела в России был отставной морской офицер Николай Васильевич Верещагин (1839–1907), видный общественный деятель, брат известного художника. Изучив постановку масляного и сыроваренного дела в Швейцарии, Верещагин организовал в 1865 г. в пустоши Александровка Тверской губернии коо-

перативный маслодельный завод и стал активно пропагандировать принципы его организации среди местного населения. Инициативу поддержало Вольное экономическое общество, а также Тверское земство, ассигновавшее в 1866 г. на организацию сыроваренных артелей 3 тыс. руб.²¹

Организуя сыроваренные и маслодельные артели, Верещагин стремился создать условия для выгодного сбыта молока, подъема крестьянского скотоводства, а через это улучшить производство зерновых культур. Первоначально крестьяне с недоверием отнеслись к «барской затее», однако вскоре на практике убедились в полезности и перспективности данного начинания. Только в одной Тверской губернии было образовано 11 артелей, которые получили земские ссуды. Аналогичные «верещагинским» артели создавались и в других губерниях страны – Ярославской, Новгородской, Казанской, Вятской. К началу XX в. сельскохозяйственные артели получили широкое распространение в Вологодской губернии: только за период с 1904 по 1910 г. возникло 60 артелей, списочный состав отдельных артелей достигал 500 человек. Благодаря артельному производству на свет появилось знаменитое «Вологодское масло» (первоначально именовалось «Парижским»), ставшее своеобразным эталоном качества сливочного продукта. В канун Первой мировой войны артельное движение охватило многие районы Западной Сибири. Продукция сибирских сыроваров и маслоделов, благодаря развитию железнодорожной сети, поставлялась не только в Центральную Россию, но и в страны Западной Европы.

Земства и кустарные промыслы

Важнейшим направлением организационно-хозяйственной деятельности земских органов самоуправления стало их участие в развитии пригородных и сельских кустарных промыслов, игравших важную роль в многоукладной экономике пореформенной России.

Известный экономист и философ С.Н. Булгаков определял кустарную промышленность России как «своеобразную разновидность домашней формы крупной промышленности <...> для миллионов русского народа»²². Общее количество кустарей, полагал он, установить невозможно, они насчитываются миллионами, а отрасли кустарничества – десятками, если не сотнями. Булгаков разделял промыслы «по материалу изделий». Исходя из этого критерия, он различал: «1) промыслы по обработке дерева (колеса, телеги, сани, дуги, бочки, ведра, кадки, корыта, грабли и пр., различная ме-

бель, корзины и лапти, наконец, смолокурение и сидка дегтя); 2) по обработке волокнистых веществ (производство изделий из льна и пеньки, хлопчатобумажное, шелкоткацкое производство); 3) по обработке животных продуктов (кожа, рог и щетина: шитье обуви, шитье тулупов и шуб, рукавиц, перчаток, приготовление шорных изделий); 4) металлов и минералов (кузнечное производство, в частности, ножевое и замочное, «скобяной» товар, проволочные изделия, самовары, подносы, подсвечники и т. д.); 5) смешанных материалов (иконописное производство, гармоники, игрушки, физические инструменты и пр.)». Важная особенность отечественных кустарных промыслов, подмеченная Булгаковым, состояла в том, что «...одни отрасли кустарной промышленности уничтожаются под влиянием конкуренции фабрики или же прекращения спроса, другие создаются вновь»²³.

Некоторые исследователи выделяли кустарей в структуре российского общества конца XIX – начала XX в. в особую группу, более консолидированную и развитую в социальном отношении, чем крестьянская масса. Крестьянство шло по пути своего оформления, будучи неоднородным. Кустари были объединены общим интересом – получением прибыли за счет обращения к какому-либо промыслу. Место и положение группы кустарей в регионах России различались, но социальные функции, положение субъектов и основные социально-экономические связи внутри группы были практически идентичны. По мнению Ю.А. Кашаевой, подробно исследовавшей кустарные промыслы Пермской губернии, кустари в российской деревне играли одну из ведущих ролей в процессе народной модернизации²⁴.

Содействие земств учреждениям мелкого кредита, ссудно-сберегательным товариществам способствовало и решению многих проблем кустарного производства. В дополнение к этому по инициативе земств повсеместно создавались образцовые кустарные мастерские и музеи, ставшие центрами обучения кустарей рациональным приемам и навыкам труда. В Пермской, Казанской, Владимирской, Вятской, Московской, Тамбовской, Калужской, Воронежской и Киевской губерниях для обучения кустарей ремесленному мастерству были организованы учебно-показательные мастерские.

Многие земства устанавливали тесные контакты с российской армией, заказы которой стали передаваться кустарям. В 1887 г. председатель Курской губернской земской управы обратился в Военное министерство с предложением организовать поставку для армии изготавливаемых кустарями сапог. Интендантская

служба министерства приняла это предложение при условии, что посреднические функции будет осуществлять земство. Вскоре Новооскольское уездное земство, на территории которого издавна существовал сапожный промысел, получило от интендантства заказ на пошив 5 тыс. пар сапог из казенного материала²⁵. В слободе Ольшанка – центре кожевенного производства – земством была устроена сапожная мастерская. Отдавая предпочтение Ольшанке, земство исходило из того, что экономическое положение слободы существенно уступало крупным центрам сапожного производства, в частности Велико-Михайловке. Для нужд мастерской в Ольшанке был нанят просторный двухэтажный каменный дом с сараем, в котором разместили склад сырья и готовой продукции. Из приходящих кустарей была образована артель из 100 человек. Производство сапог было разделено на отдельные операции и осуществлялось с применением механических приспособлений. После успешного выполнения первого заказа земство получило новый заказ на 15 тыс. пар армейских сапог.

Плодотворные усилия по распространению кустарных промыслов проявляло и Пермское земство²⁶. Оно действовало по двум основным направлениям:

- 1) финансово-экономическому – мелкое кредитование кустарей, расширение рынков сбыта их продукции;
- 2) просветительно-образовательному – создание сети специальных учебных заведений, музеев, кустарных выставок и т. д.

Пермские земцы считали важным определиться, в каких случаях и каким образом следовало действовать. Первое время многие из них полагали, что для развития промыслов необходима благотворительность. Однако такой подход испытание временем не выдержал. Получая земские деньги, кустари, как правило, не стремились вложить их в производство, а тратили на различные бытовые нужды. Убедившись в бесполезности благотворительности, земцы перешли на путь конкретных действий по «выращиванию» промыслов там, где они полностью отсутствовали или находились в зачаточном состоянии. Благодаря их настойчивости осуществлялся поиск рынков сбыта кустарной продукции, доставка кустарям необходимого сырья и материалов, кредитование производителей, в том числе в счет будущего товара.

Уникальным явлением земской жизни стало открытие Кустарно-промышленного банка в Пермском губернском земстве 7 января 1894 г.²⁷ Инициатором создания банка выступил земский статистик, исследователь хозяйственно-экономической жизни края Е.И. Красноперов (1842–1897), с именем которого связаны все

крупные начинания Пермского земства – учреждение ссудно-сберегательных касс, создание экономического общества, организация благотворительных акций. Первоначальный капитал банка составил 116 тыс. руб. При этом первый взнос в размере 60 тыс. руб. был получен из фонда императора Александра II.

Центральной задачей банка, согласно его Уставу, было кредитование кустарной промышленности, помощь в создании артелей и товариществ, кустарно-торговых складов. Банку отводилось важное место в «содействии кустарной промышленности Пермской губернии путем доставления этой промышленности дешевого и доступного кредита». С первых же дней правление банка позаботилось о создании особого штата активистов (агентов), в обязанности которых входило исследование спроса на ссуды и поиск клиентов. Готовность провинциальной интеллигенции безвозмездно служить целям и задачам Кустарно-промышленного банка превзошла все ожидания. Уже в первый год работы с банком сотрудничали свыше 100 агентов, в дальнейшем их количество росло. По роду занятий преобладали учителя, но были и священники, врачи, агрономы, инженеры. Работа агентов поощрялась земствами путем выделения им средств на подписку периодических изданий для личного пользования. После 5 лет работы банк награждал агентов именными серебряными жетонами, после 10 – золотыми.

На 1 января 1909 г. капитал банка составлял 154 тыс. руб. Выданных ссуд кустарям числилось на 256 тыс. руб., кустарным артелям – на 30,8 тыс. руб., сельскохозяйственным товариществам – на 28 тыс. руб. Почти все оборотные средства банка поглощали ссудные операции (97–98 %).

При участии Кустарно-промышленного банка заметно расширилось кустарное производство, открылись новые мастерские. По количеству заемщиков банка на первом месте стояли кустарные производства, материалом для которых служило дерево – экипажный, санный, тележный, колесный промыслы, изготовление ульев, производство сельскохозяйственных машин. Последнее место занимало производство со сравнительно сложной техникой и узкой специализацией – часовой, ювелирный, иконописный промыслы.

Валовая прибыль банка постепенно росла, что обуславливало постоянное увеличение денежных средств, вводимых в операционный оборот. Чистая прибыль в среднем составляла 1,2% к операционному капиталу. К 1908 г. она достигла 47 123 руб. 46 коп. На каждый выданный рубль падало 7,5 коп. расхода. Почти все оборотные средства поглощали ссудные операции.

Количество требований на ссуды в течение первых 15 лет существования банка возросло с 461 до 5068, а общая сумма кредита увеличилась с 88 650 до 596 535 руб. Средний размер запрашиваемой ссуды определялся в 112 руб. Пермский кустарно-промышленный банк был единственным в своем роде в Российской империи. Банк был ликвидирован в 1914 г. в связи с началом Первой мировой войны.

Успешно развивалось артельное движение в Тверской губернии. Активная работа по развитию артельных хозяйств началась еще в 1868 г. с решения губернского земского собрания о создании специальной комиссии по изысканию средств для устройства артелей. Реализуя планы, Тверское губернское земство учредило ссудную кассу, которая выдавала ссуды под 3% годовых организуемым земством артелям. Наиболее успешным в губернии оказался поддержанный земством гвоздарный промысел. Уже к началу 1870-х гг. здесь действовали 35 артелей гвоздарей, продукция которых расходилась далеко за пределы края²⁸. Отдельные артели специализировались на производстве лопат, серпов, замков и других скобяных изделий.

* * *

Поддерживая различные виды кооперативного движения, земства создавали дополнительные возможности для экономического и культурного развития крестьянского населения. Кооперативное движение побуждало его участников наряду с личными интересами защищать интересы коллективные, воспитывало уважение к личности и совместному труду. Кооперация, как отмечал известный экономист М.И. Туган-Барановский, «воспитывает нового крестьянина, чуждого ограниченного кругозора крестьянина прежнего времени, приучает его к самостоятельности и самопомощи, развивает его общественные чувства и приобщает его к умственной культуре. <...> Крестьянское хозяйство хотя и остается индивидуальным, но в то же время общественно урегулированным...»²⁹.

Активное участие органов земского самоуправления в развитии производительных сил российской деревни повышало качественные показатели аграрного сектора национальной экономики, активизировало хозяйственные усилия местного населения, способствовало повышению его благосостояния.

- ¹ *Овчинцева Л.А.* Общественная агрономия: вчера и сегодня // Фонд «Исследования аграрного развития» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fadr.msu.ru/fadrnews/messages/204.html> (дата обращения: 15.03.2015).
- ² *Фортунатов А.Ф.* Задачи деятельности русских местных агрономов // Труды съезда деятелей агрономической помощи местному хозяйству (10–19 февраля 1901 г.). М., 1901. С. 5.
- ³ *Овчинцева Л.А.* Указ. соч.
- ⁴ *Блеклов С.* Земское хозяйство // Энциклопедический словарь Т-ва «Бр. А. и И. Гранат и К°». Изд. 7-е. Т. 21. Приложение. М., [1914]. С. 15.
- ⁵ Там же. С. 14–15.
- ⁶ *Кабьтов П. П.А.* Столыпин: последний реформатор Российской империи. Самара: Самарский университет, 2006. С. 196.
- ⁷ *А.С.* Земская ветеринария // Энциклопедический словарь. Изд. Брокгауза и Эфрона. Т. XII-А. СПб., 1894. С. 481.
- ⁸ *Успенский Глеб.* Беспхлебье (Сообщения поволжской печати) // Русская мысль. 1891. Ноябрь.
- ⁹ Там же. С. 93.
- ¹⁰ Народная энциклопедия научных и прикладных знаний. Т. XIII. Народно-хозяйственная политика. М.: Изд. И. Сытина, 1911.
- ¹¹ *Руцкой А.В.* Аграрные реформы в России. М.: РАУ-Корпорация, 1993. С. 10–11.
- ¹² Россия. 1913 год: Статистико-документальный справочник. СПб.: БЛИЦ, 1995. С. 27.
- ¹³ *Вайнштейн А.Л.* Народное богатство и народнохозяйственное накопление предреволюционной России. М., 1960.
- ¹⁴ Ссудно-сберегательные товарищества – это кооперативные учреждения мелкого кредита, осуществлявшие краткосрочное кредитование крестьян, ремесленников и мелких торговцев. Основой деятельности ссудно-сберегательных товариществ был паевой капитал, который вносился его членами.
- ¹⁵ *Тебиев Б.К., Михайлов А.Г.* Кредит и труд: Хозяйственный опыт организации мелкого крестьянского кредита в России второй половины XIX – начала XX века. М.; Великий Новгород, 2007. С. 53, 54.
- ¹⁶ *Вдовин В.А.* Создание сельских ссудно-сберегательных товариществ в России // Вестник Московского университета. Сер. IX. История. 1964. № 2. С. 447.
- ¹⁷ *Хейсин М.Л.* Исторический очерк кооперации в России. Пг., 1918. С. 69.
- ¹⁸ *Хижняков В.В.* Кооперация и земство // Юбилейный земский сборник. 1864–1914. СПб., 1914. С. 344.
- ¹⁹ Там же. С. 348.
- ²⁰ Там же. С. 352.
- ²¹ Там же. С. 342.

- ²² Булгаков С.Н. Краткий очерк политической экономии. Вып. 1. Основные черты современного хозяйственного строя. М., 1906. С. 74–75.
- ²³ Там же. С. 75–76.
- ²⁴ *Кашаева Ю.А.* Кустарные промыслы Пермской губернии. Конец 1880-х – 1914 г.: Дис. ... канд. ист. наук. Пермь, 2007.
- ²⁵ *Тарновский К.Н.* Мелкая промышленность дореволюционной России. Историко-географические очерки. М.: Радикс, 1995. С. 118.
- ²⁶ Подробнее см.: *Кашаева Ю.А.* Кустарные промыслы Пермской губернии.
- ²⁷ *Нечаев М.Г.* Кустарно-промышленный банк Пермского губернского земства // Пермский край. Энциклопедия [Электронный ресурс]. URL: <http://enc.permculture.ru/showObject.do?object=1803914948> (дата обращения: 15.03.2015); *Боброва Е.* Пермский кустарно-промышленный банк // Консультант Пермь: ежемесячный информационно-аналитический журнал [Электронный ресурс]. URL: <http://telecom.perm.ru/TelecomMagazine/pages/history/14.htm> (дата обращения: 15.03.2015).
- ²⁸ *Хижняков В.В.* Указ. соч. С. 343.
- ²⁹ *Туган-Барановский М.И.* Социальные основы кооперации. М.: Экономика, 1989.

СКОЛЬКО ДЕНЕГ НУЖНО РОССИЯНАМ И ЗАЧЕМ

Цель статьи – публикация результатов эмпирического анализа спроса на деньги в современной России. Для этого была определена теоретическая основа уравнения спроса на деньги, подобраны функциональная форма уравнения и данные для его оценивания, выявлен наилучший состав регрессоров в уравнении, сформулирована эконометрическая методология, выполнены тесты на стационарность и коинтеграцию переменных, оценена модель коррекции ошибок и протестирована стабильность функции спроса на деньги.

Ключевые слова: спрос на деньги, коинтеграция, модель коррекции ошибок.

Стабильная функция спроса на деньги – это устойчивая и потому предсказуемая зависимость спроса на деньги от объема трансакций и других макроэкономических величин. Обнаружение стабильной функции спроса на деньги – одна из важных задач, стоящих перед разработчиками денежной политики в тех странах, где центральный банк устанавливает ориентиры для изменения предложения денег¹. Чтобы эти ориентиры расширяли занятость, стимулировали экономический рост и не провоцировали инфляцию, центральному банку необходимо знать, какую часть своего богатства люди хотят держать в денежной форме. Тогда предложение денег будет соответствовать спросу на них, и экономика пойдет курсом, начертанным центральным банком. Там, где используется иной денежно-политический режим, стабильная функция спроса на деньги является существенным подспорьем в аналитике трансмиссионного механизма денежной политики.

Интерес к изучению спроса на деньги возрос во всем мире в 1970-х гг. после «провала уравнения» (equation's failure) в США, Канаде и некоторых других развитых странах. В США, например, одним из нескольких инструментов, используемых Федеральной резервной системой (ФРС) для установки ориентиров по денежной массе, было уравнение регрессии денежного агрегата M1 по общим расходам и другим важным переменным. Варьируя темп изменения M1 и используя уравнение вкупе с другими инструментами, ФРС могла предсказывать уровни этих переменных и таким образом выбирать темп, в наибольшей степени отвечающий целям страны в области экономики.

Уравнение, однако, не отличалось надежностью и никогда не было совершенным предсказателем спроса на деньги. В середине 1970-х гг. оно выдало прогноз, превышающий фактические уровни на удивительно крупную сумму. С тех пор ошибки прогноза только увеличивались. Уравнение оказалось статистически нестабильным: историческая связь спроса на деньги с его детерминантами, выраженная коэффициентами регрессии, стала непредсказуемо меняться во времени².

Много усилий было потрачено на поиски уравнения стабильнее «провального». Исследователи старались отыскать переменные, имеющие теснейшую связь со спросом на деньги. ФРС, Банк Канады и некоторые другие регуляторы расширяли определение денег, отдавая должное быстрому росту финансовых активов за пределами M1. Однако эти усилия не привели к существенному улучшению прогностической способности уравнения.

«Провалу уравнения» можно не удивляться, если вспомнить о теории, которая стоит за уравнением. Уравнение не учитывает, как люди реально решают, сколько денег держать под рукой и особенно во время быстрых перемен в окружающей их финансовой среде. Теория предполагает, что уравнение не сможет точно предсказывать спрос на деньги, пока эта среда не стабилизируется. А она продолжает меняться и, похоже, все быстрее. Что еще важнее для центрального банка, так это откровения теории о бесполезности уравнения в качестве денежно-политического инструмента. Надо забыть об уравнении и заняться обновлением самого подхода к моделированию поведения экономических агентов³.

«Провал уравнения» вызвал не только «цунами» эмпирических работ в США, но и волну интереса к изучению спроса на деньги в развивающихся странах. Там эмпирический анализ наткнулся на те же проблемы традиционной спецификации – автокорреляцию, крупные ошибки прогноза, неверные знаки и статистическую не-

значимость коэффициентов регрессии. В 2000-х гг. волна интереса докатилась и до России. В 2010 г. была опубликована брошюра сотрудников Института экономической политики им. Е.Т. Гайдара о моделировании спроса на деньги в России, где среди прочего есть детальный обзор зарубежной литературы⁴.

Целью данной работы является эмпирический анализ спроса на деньги в России с акцентом на качество измерителя издержек владения деньгами и стабильность денежной функции. Для достижения цели были решены следующие задачи:

- определена теоретическая основа уравнения спроса на деньги;
- подобраны функциональная форма уравнения и данные для его оценивания;
- выявлен наилучший состав независимых переменных в уравнении с точки зрения мультиколлинеарности;
- сформулирована эконометрическая методология;
- переменные проверены на наличие единичного корня;
- проведен коинтеграционный анализ переменных;
- оценена модель коррекции регрессионных остатков;
- протестирована стабильность функции спроса на деньги.

Теоретический фундамент

За долгие десятилетия изучения спроса на деньги в мировой литературе сложились устойчивые тенденции и предпочтения в отношении некоторых вопросов, с которыми сталкиваются исследователи. Один консенсус, который можно почерпнуть из литературы, заключается в том, что эмпирическая работа мотивируется комбинацией теорий⁵. Данная работа мотивирована кейнсианской теорией спроса на деньги, которая является комбинацией теории предпочтения ликвидности и количественной теории денег.

Спрос на деньги связан со способностью денег служить средством обмена и хранилищем стоимости. Из этих функций Кейнс вывел три мотива предпочтения ликвидности:

- *транзакционный мотив*. Имея деньги под рукой, можно пережить «кассовые разрывы», возникающие из-за того, что поступление дохода по времени или сумме не совпадает с запланированными расходами;
- *мотив предосторожности*. Экономические агенты стремятся иметь резервуар покупательной способности на случай непредвиденных расходов. Деньги под рукой позволяют избежать «болезни неликвидности или виселицы банкротства»⁶;

- *спекулятивный мотив*. Экономические агенты стремятся держать богатство в денежной форме, ожидая, что уровень процента на альтернативные активы повысится и возникнет угроза потери капитала.

«Спрос на деньги, соответствующий первым двум мотивам, – писал Кейнс, – реагирует разве что на изменения общей экономической активности и уровня доходов; тогда как агрегатный спрос на деньги, соответствующий спекулятивному мотиву, демонстрирует неизменную чувствительность к постепенным колебаниям уровня процента»⁷. Кейнсианская модель спроса на деньги имеет следующий вид:

$$M = M_1 + M_2 = L_1(Y) + L_2(r) = L(Y, r), \quad (1)$$

где M_1 – реальные кассовые остатки, соответствующие транзакционному мотиву и мотиву предосторожности;

M_2 – реальные кассовые остатки, соответствующие спекулятивному мотиву;

L_1 – функция ликвидности, соотносящая M_1 с реальным доходом Y ;

L_2 – функция ликвидности, соотносящая M_2 с уровнем процента r ⁸.

В количественной теории денег спрос на деньги увязан с доходом, но в ней не нашлось места для уровня процента. Подключение предпочтения ликвидности (спекулятивного мотива) к объяснению спроса на деньги – отдельный значительный вклад Кейнса. «Именно Кейнс привел неоспоримые доводы в пользу включения уровня процента в модель спроса на деньги и учета в макроэкономическом анализе чувствительности агрегатного спроса на деньги к предпочтению ликвидности»⁹, – отмечает Шрирам в обзоре работ по спросу на деньги.

Выводы из эмпирической литературы

Переходя к эмпирическому анализу, отметим еще несколько вытекающих из литературы заключений:

- эмпирические исследования обычно стартуют с предположения о том, что шанс получить стабильную функцию спроса на деньги выше, если использовать как можно меньше переменных, связывающих деньги с реальным сектором. Исследователи в своем большинстве заключают, что главными,

- если не исчерпывающими детерминантами спроса на деньги являются объем транзакций и издержки владения деньгами;
- эмпирическая модель должна быть «скупой» на математику, т. е. использовать минимум математических терминов для описания реальной ситуации;
 - выбор функциональной формы модели и данных для измерения переменных – вопрос эмпирический;
 - эконометрическая методология так же важна, как спецификация модели. С адекватно специфицированной моделью и методологией, такой как коинтеграция плюс модель коррекции ошибок, выше шанс обнаружить стабильную функцию спроса на деньги с «вменяемыми» оценками параметров. Шприрам назвал модель коррекции ошибок «рабочей лошадкой» в эмпирических исследованиях спроса на деньги¹⁰;
 - многочисленные страновые исследования показывают, что реальные кассовые остатки коинтегрированы с традиционными аргументами функции. Чтобы использовать не только долгосрочную равновесную связь остатков с аргументами, но и их краткосрочные взаимоотношения, следует оценить динамический процесс восстановления равновесия;
 - поступает все больше эмпирических свидетельств в пользу растущего зарубежного влияния на спрос на деньги по мере втягивания местных финансовых рынков в мировую экономику и перехода некоторых государств к плавающему курсу национальной валюты.

Уравнение спроса на деньги

Спецификация

Теория оставляет выбор функциональной формы авторам эмпирических работ, а авторы в своем большинстве предпочитают логарифмическую (log-log), логарифмически-линейную (log-linear) или линейно-логарифмическую (linear-log) формы¹¹. В данной работе спецификация модели (1) – это линейное уравнение множественной регрессии с логарифмированными переменными:

$$m_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_t + \alpha_2 r_t + \varepsilon_t, \quad (2)$$

где m_t – логарифм реального спроса на деньги,

y_t – логарифм реального дохода,

r_t – логарифм уровня процента.

Логарифмирование – привычный выход из ситуации, когда отношения между зависимой и независимыми переменными (регрессорами) нелинейны. Оно удаляет из данных мультипликативные эффекты, приближает распределение переменных к нормальному, снижает гетероскедастичность (стабилизирует вариацию), позволяя линейному уравнению (2) точнее описывать предполагаемую зависимость.

α_0 – это свободный член (константа), а α_1 и α_2 – коэффициенты при регрессорах y и r . В логарифмической модели интерпретировать коэффициенты следует как ожидаемое процентное изменение зависимой переменной в ответ на изменение регрессора на какой-то процент. В эконометрике такая связь обычно называется эластичной, а коэффициенты – эластичностями.

Теория подсказывает, что $\alpha_1 > 0$ и $\alpha_2 < 0$. Чем выше доход при неизменном уровне процента и цен, тем больше транзакций совершают экономические агенты и тем, следовательно, больше денег им требуется для расчетов. Чем ниже ожидаемый уровень процента при неизменном реальном доходе и уровне цен, тем привлекательнее деньги как хранилище богатства и тем, следовательно, больше спрос на них.

Данные для оценивания уравнения

Для измерения спроса на деньги исследователи используют, главным образом, официальные денежные агрегаты М1 и М2. Со временем М2 приобрел большую популярность, чем М1, поскольку он, по мнению некоторых авторов, выдает стабильную денежную функцию, позволяет лучше оценить долгосрочные последствия изменений в денежной политике, имеет более устойчивую связь с доходом, хотя и не так плотно контролируется центральным банком, как М1¹². В данной работе спрос на деньги измеряется реальным М2 – частным от деления номинального М2 на дефлятор ВВП. Этот агрегат складывается из наличных рублей вне банковской системы, рублевых вкладов до востребования и рублевых срочных депозитов (табл. 1).

Таблица 1

Структура денежного агрегата М2
по состоянию на 01.05.2015

Компонент денежной массы	Доля, %
<i>Денежный агрегат М0</i>	
Наличные деньги вне банковской системы	20,6
<i>Денежный агрегат М1: М0 плюс</i>	
переводные депозиты населения	8,1
переводные депозиты нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций	17,4
<i>Денежный агрегат М2: М1 плюс</i>	
срочные депозиты населения	36,0
срочные депозиты нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций	17,8
Итого	100,0

Источник: Центральный банк Российской Федерации. Статистика. <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=ms&pid=dkfs&sid=dm>

Для измерения дохода, характеризующего объем трансакций, чаще используется ВВП, хотя при этом не учитываются трансферы, промежуточные трансакции, финансовые активы, зато учитываются вмененные величины, за которыми нет конечных трансакций. Некоторые авторы вместо ВВП используют валовой национальный доход, валовые национальные расходы, располагаемый доход, частные расходы. В отдельных работах фигурируют «денежное» компоненты ВВП и трансакционные величины типа объема промышленного производства. В данной работе доход представлен реальным ВВП, так что трансакции за счет М2 ограничены покупками вновь произведенных материальных благ, включая элементы реального капитала.

В уравнении (2) первоначально фигурировал целый вектор издержек владения деньгами, что не противоречит теории, а уточ-

няет ее, поскольку Кейнс не сводил уровень процента к какой-то одной ставке, а видел за его изменениями «изменения цен облигаций и прочих долгов разной длительности»¹³. Вот элементы этого вектора:

- *ставка процента по срочным депозитам М2*. Поскольку в данной работе спрос на деньги представлен М2, состоящим более чем наполовину из срочных депозитов с их вполне рыночной доходностью, нельзя сказать, что доходность М2 равна нулю;
- *краткосрочная, среднесрочная, долгосрочная и простая средняя доходность облигаций федерального займа (ОФЗ) на вторичном рынке*. Если доходность М2 – доходность собственно денег, то доходность ОФЗ – доходность внешняя, за пределами М2. Ею можно измерить издержки владения деньгами (упущенную выгоду от пристрастия к деньгам);
- *индекс потребительских цен (ИПЦ)*. Он характеризует издержки владения деньгами относительно цен потребительских товаров. Чем выше ожидаемая инфляция, привычным мерилom которой является ИПЦ, тем сильнее боязнь обесценения денег и тем больше денег уходит из М2 на покупку потребительских товаров;
- *рыночный курс обмена рубля на доллары США*. Включение в уравнение (2) этого вида внешней доходности связано с тем, что для россиян, их финансовых посредников и Банка России американская валюта играет роль хранилища стоимости и предмета спекуляций. Доллар США и прочая иностранная валюта не включены в М2, и чем выше рублевая стоимость доллара, тем больше рублей уходит из М2 на покупку американской валюты.

С денежно-политической и статистической точек зрения наиболее удобными являются квартальные данные. Федеральная служба государственной статистики России публикует реальный ВВП и ИПЦ в разбивке по кварталам. Остальные данные публикуются Банком России в ином временном срезе, и их пришлось усреднять за кварталы¹⁴. Самым «молодым» временным рядом является доходность ОФЗ, позднее других обновляется ВВП. Эти два ряда и определили период наблюдения: с IV кв. 2000 г. по I кв. 2015 г. (2000:4–2015:1), т. е. 58 среднеквартальных наблюдений ($T = 58$). Из всех рядов только М2 и ВВП обнаружили признаки квартальной сезонности и были очищены от нее. Принятый в данной работе доверительный интервал равен 95% ($\alpha = 0,05$).

Изучая графики и описательную статистику переменных, можно заметить, во-первых, сходство описаний реальных М2 и ВВП, указывающее на наличие неких сходных трендов в их рядах, и, во-вторых, значительную асимметрию и эксцесс, указывающие на проблему с нормальным распределением всех переменных. В результате логарифмирования распределение реального М2 и всех регрессоров, кроме реального ВВП и ИПЦ, приблизилось к нормальному. Однако ни одна из этих переменных не прошла тест Шапиро-Уилка на нормальность. Ряды экономической динамики редко обладают этим свойством. Распределение реального ВВП стало чуть менее нормальным, а распределение ИПЦ не изменилось.

Избыточные регрессоры

Подготовив данные для оценивания уравнения (2), мы первым делом произвели «чистку» рядов с целью эмпирического обнаружения наилучшего показателя издержек владения деньгами. Из первых разностей (Δ) переменных была составлена вспомогательная регрессия, которая после оценивания методом наименьших квадратов (МНК) подверглась тесту на избыточность регрессоров. Нулевая гипотеза (H_0) теста: параметры регрессии равны нулю. Шесть регрессоров оказались избыточными с точки зрения мультиколлинеарности (табл. 2).

Мультиколлинеарность оценивалась методом инфляционных факторов (variance inflation factors – *VIF*):

$$VIF_j = 1/(1 - R_j^2),$$

где R_j^2 – коэффициент множественной корреляции регрессора j и других регрессоров.

Минимальное возможное значение *VIF* равно 1. Значения больше 10 могут указывать на наличие мультиколлинеарности. Как видим, после удаления избыточных переменных мультиколлинеарность практически исчезла (табл. 2).

Таблица 2

Оценка мультиколлинеарности

Регрессор в первых разностях	ρ	VIF до удаления избыточных переменных	VIF после удаления избыточных переменных
Реальный ВВП	0,000	1,438	1,077
Ставка процента по срочным депозитам М2	0,785	2,182	–
Краткосрочная доходность ОФЗ	0,366	37,852	–
Среднесрочная доходность ОФЗ	0,120	15,644	–
Долгосрочная доходность ОФЗ	0,009	14,696	1,077
Простая средняя доходность ОФЗ	0,193	128,855	–
Рыночный курс обмена рубли на доллар США	0,886	2,324	–
ИПЦ	0,152	1,225	–

Удаление избыточных переменных улучшило все три информационных критерия, по которым обычно судят о качестве регрессии: Акаике, Шварца и Хеннана–Куинна (табл. 3). Чем ниже критерий, тем выше качество регрессии.

Таблица 3

Информационные критерии

Критерий	До удаления избыточных переменных	После удаления избыточных переменных
Акаике	–239,608	–244,085
Шварца	–221,220	–237,898
Хеннана–Куинна	–232,462	–241,645

«Чистку» рядов пережили реальный ВВП и долгосрочная доходность ОФЗ, для которых H_0 была опровергнута. Получилась «скупая» модель. Теперь уровень процента r в уравнении (2) – это логарифм долгосрочной доходности ОФЗ. «Сеянные» таким образом Δy_t и Δr_t имеют ожидаемые знаки, экономически весомы и статистически значимы (табл. 4). Критерий Фишера $F(2,54) = 60,448$ и $P(F) = 0,000$, что указывает на значимость всей регрессии. Статистика Дарбина–Уотсона (DW) = 1,788. Гипотеза о положительной автокорреляции остатков не подтвердилась. Исправленный коэффициент детерминации $R^2 = 0,680$, что намного меньше DW . Так должно быть у подлинной, а не мнимой регрессии.

Таблица 4

Вспомогательная регрессия
после удаления избыточных переменных

Метод оценивания – МНК				
Период оценивания – 2001:4–2015:1 ($T = 57$)				
Зависимая переменная Δm_t				
Регрессор	Коэффициент	Стандартная ошибка	t -статистика	p
Константа	0,009	0,007	1,377	0,174
Δy_t	1,242	0,130	9,539	0,000
Δr_t	-0,115	0,042	-2,726	0,009

Эконометрическая методология

Проблема единичного корня

В 1959 г. Фридман писал, что «правильная» функция спроса на деньги предполагает стационарное долговременное равновесие реальных кассовых остатков, реального дохода и издержек владения деньгами¹⁵. Однако ряды экономической динамики обычно нестационарны в уровнях, но стационарны в первых разностях. Такие ряды именуются интегрированными (I) порядка 1 и обозначаются $I(1)$. У них отсутствуют постоянное среднее, постоянная вариация или оба этих свойства.

Нестационарность оборачивается несколькими эконометрическими проблемами, главная из которых – мнимые регрессии.

«В литературе о прикладной эконометрике, – отмечали Грэнджер и Ньюболд в 1973 г., – часто сообщается о временных рядах с очень высокой степенью подгонки, измеренной коэффициентом множественной корреляции R^2 ... и очень низкой статистикой Дарбина–Уотсона (d) ... Самый экстремальный пример, с которым мы столкнулись, это уравнение с $R^2 = 0,990$ и $d = 0,093$. Мы предлагаем считать всецело ложными гораздо менее экстремальные регрессии... Высокий R^2 при низкой d , указывающей на сильную автокорреляцию остатков, не свидетельствует о подлинной связи»¹⁶.

Если цель исследования – выявление долговременного равновесия или предсказание будущего, то ряды должны быть стационарными (стабильными, устойчивыми). Такие ряды именуются интегрированными (I) порядка 0 и обозначаются $I(0)$. В 1973 г. Грэнджер и Ньюболд рекомендовали за неимением лучшего использовать в регрессионном анализе разности переменных, так как переход с уровней на разности превращает ряд из $I(1)$ в $I(0)$ ¹⁷.

Мы воспользовались этой рекомендацией при тестировании избыточности регрессоров. Назвать вспомогательную регрессию (табл. 4) мнимой после удаления избыточных регрессов нельзя: $R^2 = 0,680$ и $DW = 1,788$. Обсуждением ее можно было бы и закончить данное исследование. Но остается другая проблема: регрессия не отражает предсказания теории о стационарном долговременном равновесии.

Нестационарность проистекает из нескольких источников, главным из которых является единичный корень. Простейшая модель, которая может содержать единичный корень, это модель $AR(1)$:

$$Y_t = \varphi Y_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (3)$$

где ε_t – белый шум с нулевым средним и постоянной вариацией.

Если $\varphi = 1$, то Y_t (в уровнях) становится нестационарным процессом, и возникает проблема единичного корня. Если $\varphi < 1$, то Y_t стационарен. Проблему единичного корня можно решить, взяв последовательную разность и тем самым заменив $\varphi = 1$ на $\varphi < 1$.

В данной работе проверка на наличие единичного корня выполнялась при помощи расширенного теста Дики–Фуллера. В простейшей версии тест представляет собой оценку регрессии (3), чтобы проверить, $\varphi = 1$ или нет. Но делается еще пара преобразований, чтобы получить удобную гипотезу H_0 :

$$Y_t - Y_{t-1} = (\varphi - 1)Y_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (4)$$

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

где $\delta = (\varphi - 1)$.

На практике оценивается уравнение (5) и тестируется $H_0: \delta = 0$ против альтернативной гипотезы (H_0): $\delta \neq 0$. Если $\delta = 0$, то $\varphi = 1$. Значит, имеет место единичный корень и ряд признается нестационарным.

Тест на коинтеграцию

В 1987 г. Грэнджер и Энгл предложили исследователям «лучшее» взамен хорошего (анализа разностей) – коинтеграцию плюс модель коррекции ошибок¹⁸. Если каждая переменная – $I(1)$ и существует хотя бы одна их линейная комбинация $I(0)$, то они называются коинтегрированными, а линейная комбинация $I(0)$ – коинтегрирующим уравнением, которое можно интерпретировать как эконометрический «снимок» стабильного долгосрочного равновесия. В данном случае коинтегрирующее уравнение это уравнение (2).

Любая теория равновесия, использующая ряды $I(1)$, требует, чтобы существовала их линейная комбинация $I(0)$. Иначе любая потеря равновесия будет не временной, а «раз и навсегда». В нашем случае неспособность обнаружить коинтеграцию рядов $I(1)$ означает, что долгосрочный спрос на деньги отсутствует в любом сколь-нибудь значимом смысле этих слов. Коинтеграция – это эконометрическая концепция, имитирующая пребывание переменных $I(1)$ в стабильном долгосрочном равновесии¹⁹.

Чтобы обнаружить коинтеграцию по Грэнджеру–Энглу, необходимо получить МНК-оценку уравнения (2) и проверить остатки регрессии на наличие единичного корня. Если остатки – $I(0)$, то переменные коинтегрированы, а МНК-оценка суперсостоятельна, так как «сходится к истинному значению быстрее, чем в случае классической регрессии»²⁰.

Еще один ставший очень популярным тест на коинтеграцию предложил в 1988 г. Йохансен²¹. Это тест второго поколения, так как коинтегрированные переменные выводятся прямо из оценки методом максимального правдоподобия, а не из «старомодной» МНК-оценки, как у Грэнджера–Энгла. Тест Йохансена проверяет след матрицы и ее максимальное собственное значение. Для проверки следа матрицы $H_0: r > 0$, а $H_a: r = 0$, где r – число рангов коинтеграции. Для проверки максимального собственного значения $H_0: r = r$, а $H_a: r + 1$.

В соответствии с МНК тест Грэнджера–Энгла требует назначения каждой переменной (m, y, r) на роль зависимой переменной,

но не требует оценки всех (трех) коинтеграционных уравнений. Достаточно оценить одно уравнение, например, уравнение (2), и допускается, что тот же результат даст оценка остальных (двух) уравнений (c и r в левой части уравнения). На практике это допущение выполняется не всегда: одно уравнение может показать, что переменные коинтегрированы, а другое или другие – что переменные не коинтегрированы. Тест Йохансена обходит эту проблему, так как он основан на методе максимального правдоподобия.

Оба теста нестабильны. Один тест может обнаружить коинтеграцию там, где другой ее не увидит. Эконометрики рекомендуют применять тест Йохансена, так как он способен обнаружить более одной коинтеграционной связи, когда переменных более двух, и показывает сложное взаимодействие причинности и структуры, позволяющее лучше понять «систему».

Модель коррекции ошибок

Органичным продолжением теста на коинтеграцию является расчет модели коррекции ошибок (МКО). МКО можно определить как динамичную модель, в которой движение переменной в текущем периоде обусловлено отклонением от долгосрочного равновесия в предыдущем периоде. Когда переменные коинтегрированы и любой шок вызывает потерю (ошибку) равновесия, срабатывает хорошо определенный процесс краткосрочной динамической коррекции, возвращающий «систему» в равновесие²². Часть ошибки равновесия в предыдущем периоде исправляется в текущем и, возможно, будущих периодах. Чем меньше требуется периодов для достижения (нового) равновесия, тем эффективнее механизм коррекции ошибок. Главное достоинство МКО в том, что она оставляет спецификацию долгосрочного равновесия на попечение экономической теории, а краткосрочную динамику извлекает из данных²³.

Чтобы получить МКО в нашем случае, надо к вспомогательному уравнению (табл. 4), присоединить остатки \hat{u} коинтеграционного уравнения (2) с лагом в один период:

$$\Delta m_t = \alpha_1 \Delta y_t + \alpha_2 \Delta r_t - \lambda \hat{u}_{t-1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

где $\Delta m_t = \alpha_1 \Delta y_t + \alpha_2 \Delta r_t$ – вспомогательное уравнение (константа исключена, так как она фигурирует в уравнение (2));

$\hat{u}_{t-1} = m_{t-1} - \hat{\alpha}_0 - \hat{\alpha}_1 y_{t-1} - \hat{\alpha}_2 r_{t-1}$ – остатки уравнения (2), измеряющие «расстояние», на которое зависимая переменная отклонилась от равновесия с регрессорами в предыдущем периоде;

λ – коэффициент коррекции остатков, измеряющий скорость достижения нового равновесия в последующих периодах.

Например, если $\lambda = -0,25$, то разность между расчетным и равновесным значениями m_{t-1} сократится (при прочих равных условиях) на одну четверть в периоде t (из-за отрицательного знака λ). Остальные три четверти пути к равновесию будут пройдены в будущих периодах в соответствии с λ . Срок полного устранения отклонения задается $(1/\lambda)$, т. е. после $(1/\lambda)$ периодов достигается равновесие.

Результаты

Проверка на наличие единичного корня

Ниже приведены результаты расширенного теста Дики–Фуллера на наличие единичного корня (табл. 5). H_0 – единичный корень присутствует, а H_a – единичный корень отсутствует. H_0 не опровергается для уровней и опровергается в пользу H_a для первых разностей. Таким образом, каждая переменная – $I(1)$, что открывает путь к тесту на коинтеграцию.

Таблица 5

Результаты расширенного теста Дики–Фуллера
на наличие единичного корня
(критическое значение статистики теста равно $-3,492$)

Переменная	Уровень		Первая разность		Решение
	статистика теста	p	статистика теста	p	
m^*	-0,198	0,992	-6,585	0,000	I(1)
y^*	-0,332	0,988	-7,012	0,000	I(1)
r^*	-1,967	0,619	-4,602	0,003	I(1)
\hat{u}^{**}	-4,068	0,000	–	–	I(1)

* Тест с константой и трендом, включая 1 лаг (максимум 10, критерий Шварца).

** Тест без константы, включая 1 лаг (максимум 10, критерий Шварца).

Тест на коинтеграцию

Тест Йохансена по критерию максимального собственного значения не обнаружил коинтеграционных связей, тогда как статистика следа матрицы (42,911) статистически значима. Следовательно, $H_0: r = 0$ отвергнута (табл. 6). Тест обнаружил один ранг коинтеграции.

Таблица 6

Результаты теста Йохансена на коинтеграцию
(модель: ограниченный тренд, неограниченная константа)

H_0	H_a	Статистика следа матрицы	p
$r = 0$	$r = 1$	42,911	0,048
$r \leq 1$	$r = 2$	20,849	0,189
$r \leq 2$	$r = 3$	5,983	0,473

Тест Грэнджера–Энгла был выполнен в два этапа. Сначала была получена МНК-оценка коинтегрирующего уравнения (2):

$$m_t = -3,912 + 1,478 * y_t - 0,087 * r_t \quad (7)$$

$$T = 58, R^2 = 0,998, DW = 0,627.$$

Выведенные из уравнения (7) t -уровни интерпретации не подлежат, поскольку уравнение долгосрочное и потому обременено автокорреляцией (из-за неверно специфицированной динамики) и проблемой пропущенных или неучтенных переменных. Так что распределение t -уровней неизвестно и нет смысла приводить их здесь. Диагностическое тестирование тоже не имеет смысла. Важен лишь вопрос, остатки \hat{u}_t уравнения (7) – $I(0)$?

Затем остатки \hat{u}_t были проверены на наличие единичного корня. Расширенный тест Дики–Фуллера опроверг гипотезу о наличии единичного корня (табл. 6). Следовательно, $\hat{u}_t \sim I(1)$. Поскольку единичный корень обнаружен в каждой переменной, можно заключить, что переменные коинтегрированы. Тест Грэнджера–Энгла принес те же результаты, что и тест Йохансена. Переменные связывает некая нестационарная компонента (долговременная тенденция), отклонения от которой стационарны и колеблются вокруг нуля²⁴.

Оценка модели коррекции ошибок

Наконец, присоединим остатки \hat{u}_t к вспомогательной регрессии (табл. 4) с лагом в один период, чтобы включить механизм

коррекции ошибок равновесия. Ниже приводятся результаты оценивания МКО (табл. 7). Исправленный $R^2 = 0,897$, т. е. модель объясняет 89,7% вариации Δm . Критерий Фишера $F(3,54) = 164,107$ и $P(F) = 0,000$, что указывает на значимость всей регрессии. $DW = 1,513$, что намного больше R^2 . Так и должно быть у подлинной регрессии. Информационные критерии у МКО заметно лучше (меньше), чем у вспомогательной регрессии, что объясняется включением механизма коррекции ошибок.

Коэффициенты регрессии значимы и имеют ожидаемые знаки. Δy , отражающий транзакционный мотив и предосторожность экономических агентов, оказывает гораздо большее влияние на Δm , чем «спекулятивный» Δr . С ростом Δy на 1% Δm повышается на 1,39%, а эластичность Δm по Δr равна лишь $-0,08\%$. Если забыть о спекулятивном мотиве из-за его экономической «немощи», то МКО будет совсем «скупой» ($\Delta m_t = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta y_t - \lambda \hat{u}_{t-1} + \varepsilon_t$).

Таблица 7

Результаты оценивания модели коррекции ошибок

Метод оценивания – МНК				
Период оценивания – 2001:4–2015:1 ($T = 57$)				
Зависимая переменная Δm_t				
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t -статистика	p
Δy_t	1,390	0,068	20,350	0,000
Δr_t	-0,082	0,039	-23,098	0,041
λ	-0,334	0,098	-3,404	0,001
Среднее зависимой переменной	0,063	Стандартное отклонение зависимой переменной		0,049
Сумма квадратов остатков	0,035	Стандартная ошибка модели		0,026
R^2	0,901	Исправленный R^2		0,897
$F(3,53)$	164,107	$P(F)$		0,000
Лог-правдоподобие	129,569	Критерий Акаике		-253,137
Критерий Шварца	-247,008	Критерий Хеннана–Куинна		-250,755
Параметр rho	0,242	DW		1,512

λ значима и имеет правильный знак. Значения этого коэффи-

циента характеризуют скорость достижения равновесия в текущем периоде после потери равновесия в предыдущем периоде и могут быть интерпретированы следующим образом:

- низкие отрицательные значения, стремящиеся к -1 : экономические агенты проходят большую часть пути к равновесию уже в текущем периоде;
- крайне низкие отрицательные значения, менее -2 : равновесие «зашкаливает»;
- высокие отрицательные значения, стремящиеся к 0 : коррекция медленная;
- положительные значения: «система» сошла с равновесной траектории²⁵.

Значение $-0,334$ указывает на умеренную скорость восстановления равновесия в текущем квартале. Нельзя сказать, что это значение стремится к нулю. Но и нельзя сказать, что МКО толкает «систему» к равновесию с высокой скоростью. Остановимся на том, что при прочих неизменных условиях переменные сходятся в коинтегрирующем равновесии со скоростью, примерно равной $\frac{1}{3}$ максимальной скорости (-1), при которой равновесие не «зашкаливает». $1/\lambda$ показывает число периодов, требуемое для достижения равновесия. Реальному М2 требуется около 3 кварталов, начиная с текущего, чтобы вернуться к своему равновесному значению после изменения реального ВВП в предыдущем квартале.

Пусть реальный ВВП вырос на 5 пунктов. Тогда в текущем квартале реальный М2 сразу подрастет на 1,390 пункта, демонстрируя краткосрочную реакцию на изменение реального ВВП (табл. 7). Но между ними существует и долгосрочная равновесная связь. Тогда в текущем квартале реальный М2 подрастет еще на 1,670 пункта ($5 \cdot 0,334$), в следующем квартале – на 1,112 ($3,33 \cdot 0,334$) и в заключительном квартале – на 1,112 пункта ($0,741 \cdot 0,334$). Итак, за неполных 3 квартала экономические агенты, формирующие транзакционный и предупредительный спрос на деньги, нарастят его на 4,913 пункта, чтобы исправить 5%-ную ошибку равновесия. Остальные 0,087 пункта – отклик на изменение уровня процента.

МКО должна иметь следующие черты классической нормальной линейной регрессионной модели (КНЛРМ):

- модель линейная,
- остатки распределены по нормальному закону,
- серийная корреляция остатков отсутствует,
- число наблюдений не должно превышать число оцениваемых параметров,
- мультиколлинеарность отсутствует.

Чтобы убедиться в этом, были выполнены диагностические тесты на нормальное распределение остатков, линейную зависимость, гетероскедастичность, автокорреляцию и мультиколлинеарность. Эти тесты были дополнены тестами на адекватность спецификации модели и структурные сдвиги в конкретном квартале. Оказалось, что МКО обладает чертами КНЛРМ, адекватно специфицирована и не имела структурных сдвигов: ни одна H_0 не опровергнута (табл. 8).

Тестирование стабильности функции спроса на деньги

Уже то, что МКО успешно прошла тест Чоу, свидетельствует о стабильности формализованной ею функции спроса на деньги. Для углубленной оценки стабильности были выполнены еще два теста на структурный разрыв. Структурный разрыв, т. е. неожиданный пик / провал временного ряда с нарушением критических границ, оборачивается крупными ошибками прогноза и общей ненадежностью модели.

Для теста по критерию кумулятивной суммы (CUSUM) на структурную стабильность H_0 изменений в параметрах нет. Тестовая статистика Харви–Коллиера $t(53) = 0,935$ и $P(t(53) > 0,935) = 0,354$. Значит, H_0 не опровергнута. Также был выполнен тест на стабильность параметров по критерию кумулятивной суммы квадратов (CUSUMSQ). Графики CUSUM и CUSUMSQ показывают, что остатки МКО не вышли за границы доверительного интервала, продемонстрировав стабильность параметров МКО на протяжении всего периода наблюдения (рис. 1).

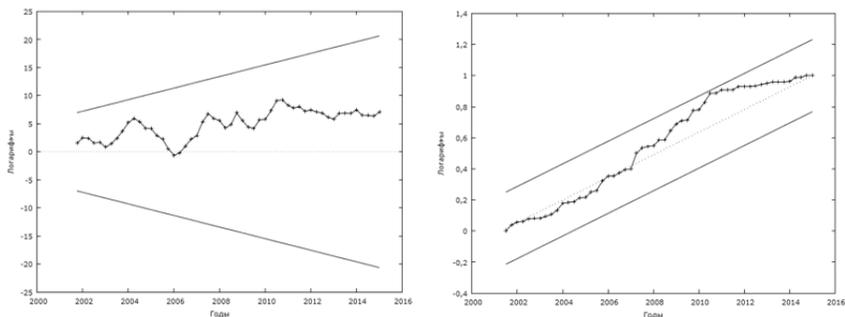


Рис. 1. Графики CUSUM (слева) и CUSUMSQ для остатков МКО

Результаты диагностического тестирования

Тест	Статистика теста	p	H_0
На нормальное распределение остатков H_0 : распределение нормальное	$X^2(2) = 3,400$	0,183	Не опровергнута
На нелинейность (квадраты) H_0 : зависимость линейна	$LM = 1,465$	$P(X^2(3) > 1,465) = 0,690$	Не опровергнута
Бройша–Пагана на гетероскедастичность H_0 : гетероскедастичность отсутствует	$LM = 0,379$	$P(X^2(3) > 0,379) = 0,944$	Не опровергнута
На автокорреляцию до порядка 5 H_0 : автокорреляция отсутствует	$LMF = 1,754$	$P(F(5,49) > 1,754) = 0,140$	Не опровергнута
На мультиколлинеарность: минимальное возможное значение = 1; значения > 10 могут указывать на наличие мультиколлинеарности	$\Delta y = 1,077$ $\Delta r = 1,111$ $\hat{u}_t = 1,037$		Не опровергнута
Рамсея (RESET) H_0 : спецификация адекватна	$F(2,52) = 1,158$	$P(F(2,52) > 1,158) = 0,322$	Не опровергнута
Чоу на структурные изменения в 2007:4 H_0 : нет структурных изменений	$F(4,50) = 0,767$	$P(F(4,50) > 0,767) = 0,551$	Не опровергнута

Ниже приведен график динамического прогноза m (реального $M2$), составленного по МКО (рис. 2). Реальный $M2$ хорошо вписывается в доверительный интервал. Наиболее популярные оценки точности прогноза – средняя квадратичная ошибка (MSE) и корень из MSE (RMSE). MSE равна 0,015, а RMSE – 0,122. Это свидетельствует о хорошей прогностической способности МКО.

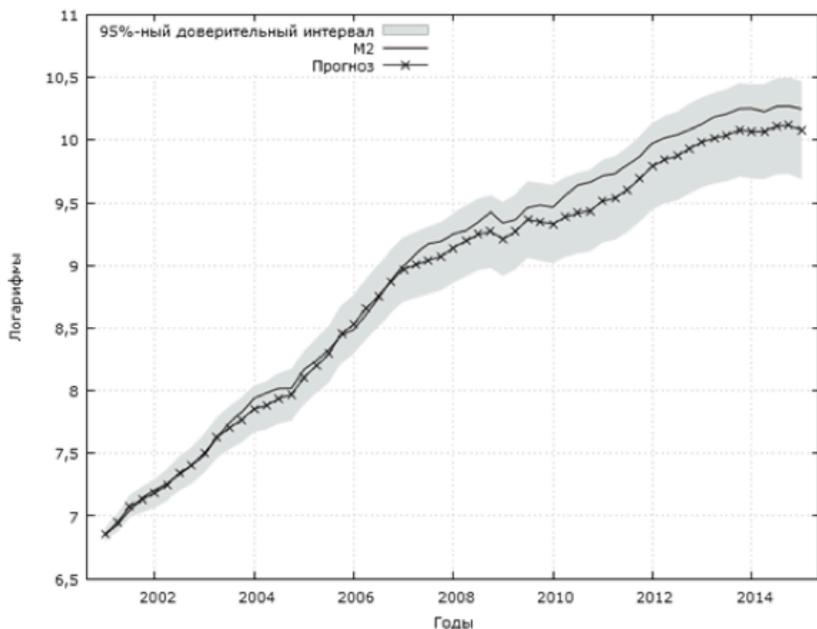


Рис. 2. Прогноз реального $M2$, извлеченный из МКО

Заключение

Экономические агенты владеют деньгами, чтобы 1) избежать «кассовых разрывов», 2) обезопасить себя от «болезни неликвидности или виселицы банкротства» и 3) извлекать прибыль из превосходства над рынком в информированности о будущем уровне процента. Эти мотивы предпочтения ликвидности указывают на такую эконометрическую спецификацию, в которой спрос на деньги есть функция дохода и уровня процента как в кейнсианской модели (1). В данной работе спецификацией кейнсианской модели (1) является

линейное уравнение множественной регрессии с логарифмированными переменными – реальным М2, реальным ВВП и долгосрочной доходностью ОФЗ за 58 кварталов (2000:4–2015:1).

Первоначально в уравнении множественной регрессии фигурировал целый вектор издержек владения деньгами, что обернулось неприемлемой мультиколлинеарностью. Последовательное удаление избыточных переменных позволило покончить с мультиколлинеарностью и получить экономное, «скупое» на математику уравнение (2).

В результате логарифмирования распределение переменных приблизилось к нормальному. Однако ни одна из них не прошла тест Шапиро–Уилка на нормальность. Ряды экономической динамики редко обладают этим свойством.

Визуальный анализ графиков и коррелограмм рядов подвел к мысли о том, что реальный М2 и реальный ВВП имеют сходные тренды и все ряды содержат единичный корень. Расширенный тест Дики–Фуллера не опроверг гипотезу о наличии в рядах единичного корня. Следуя избранной эконометрической методологии, мы провели коинтеграционный анализ.

Тест Йохансена по критерию следа матрицы указал на наличие одного коинтеграционного уравнения. Что касается теста Грэнджера–Энгла, единичный корень не обнаружен в остатках коинтеграционного уравнения, но обнаружен в уровнях каждой переменной, что указывает на их коинтеграцию. Переменные связывает долговременная тенденция, отклонения от которой стационарны и колеблются вокруг нуля. Предсказание теории о наличии стабильного долговременного равновесия подтверждено.

Чтобы использовать не только долгосрочную равновесную связь спроса на деньги с его детерминантами, но и их краткосрочные взаимоотношения, был оценен динамический процесс восстановления равновесия. Результаты оценивания МКО впечатляют. Статистически значимая в целом и в каждом из трех своих регрессоров МКО объясняет почти 90% вариации реального спроса на деньги. Почти все эти проценты дал реальный доход. Его влияние на реальный спрос на деньги в 17 раз сильнее влияния уровня процента. Экономический вес уровня процента настолько мал, что о спекулятивном мотиве владения деньгами в России можно забыть. Россияне держат деньги под рукой почти исключительно для своевременной и полной оплаты покупок и на случай непредвиденных расходов, которые могут грозить финансовой катастрофой. Оценивание МКО выявило умеренную скорость коррекции ошибок. Реальному М2 требуются текущий

квартал и еще два ближайших квартала, чтобы вернуться к своему равновесному значению после изменений в правой части МКО в предыдущем квартале.

Информационные критерии у МКО заметно лучше, чем у вспомогательного уравнения первых разностей, которое использовалось для проверки регрессоров на избыточность и не содержало механизма коррекции ошибок. Диагностические тесты показали, что МКО обладает характеристиками КНЛРМ. То, что МКО успешно прошла тест Чоу, свидетельствует о стабильности формализованной ею функции спроса на деньги. Два дополнительных теста на структурный разрыв – CUSUM и CUSUMSQ – показали, что изменений в параметрах МКО не было. Остатки МКО не нарушили критических границ, продемонстрировав тем самым стабильность параметров МКО на протяжении всего периода наблюдения. Стабильная МКО способна выдавать хорошие прогнозы.

Примечания

- ¹ *Friedman M.* The demand for money: some theoretical and empirical results // *Journal of Political Economy.* 1959. Vol. 67; *Laidler D.E.W.* The Demand for Money: Theories and Evidence. L.: Harper & Row, 1977.
- ² *Duprey J.N.* The Search for a Stable Money Demand Equation // *Federal Reserve Bank of Minneapolis. Quarterly Review.* 1980. Vol. 4. № 3. P. 5.
- ³ *Ibid.*
- ⁴ *Дробышевский С.М., Кузьмичева Г.В., Синельникова-Мурылева Е.В., Трунин П.В.* Моделирование спроса на деньги в российской экономике в 1999–2008. М., 2010 (Научные труды ИЭП. № 136Р); *Синельникова-Мурылева Е.В.* Мировой опыт исследований спроса на деньги и его применение для России // *Российский внешнеэкономический вестник.* 2011. № 11; *Она же.* Оценка спроса на деньги в российской экономике с учетом развития банковских технологий // *Экономическая политика.* 2012. № 4; *Алехин Б.И.* Кредитно-денежная политика. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. Гл. 1.
- ⁵ *Sriram S.S.* Survey of Recent Empirical Money Demand Studies // *IMF Staff Papers.* 2001. Vol. 47. № 3. P. 335.
- ⁶ *Davidson P.* Financial Markets, Money and the Real World. Cheltenham; Northampton, MA, 2002. P. 87.
- ⁷ *Keynes J.M.* The General Theory of Employment, Interest, and Money. Ch. 15, I // *The University of Adelaide [Электронный ресурс].* URL: https://ebooks.adelaide.edu.au/k/keynes/john_maynard/k44g/complete.html#chapter15 (дата обращения: 17.02.2015).
- ⁸ *Ibid.*

- ⁹ *Sriram S.S.* Survey of Literature on Demand for Money: Theoretical and Empirical Work with Special Reference to Error-Correction Models // IMF Working Paper. 1999. Vol. 64. P. 8.
- ¹⁰ *Ibid.* P. 42.
- ¹¹ *Ibid.* P. 28.
- ¹² *Ibid.* P. 17; *Sriram S.S.* Survey of Recent Empirical Money Demand Studies. Table 1.
- ¹³ *Keynes J.M.* Op. cit. Ch. 15, I.
- ¹⁴ Статистика // Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 17.02.2015); Национальный счета // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ (дата обращения: 17.02.2015).
- ¹⁵ *Friedman M.* Op. cit.
- ¹⁶ *Granger C.W.J., Newbold P.* Spurious Regressions in Econometrics // Journal of Econometrics. 1974. Vol. 2. P. 111, 117.
- ¹⁷ *Ibid.*
- ¹⁸ *Engle R.F., Granger C.W.J.* Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing // Econometrica. 1987. Vol. 55. № 2. P. 251–276.
- ¹⁹ Тесты на коинтеграцию пока распознают только долговременную линейную связь. Так что отсутствие коинтеграции не означает отсутствие долговременной связи вообще. Такая связь может быть нелинейной.
- ²⁰ *Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А.* Эконометрика. Начальный курс. М.: Дело, 2005. С. 252.
- ²¹ *Johansen S.* Statistical analysis of cointegration vectors // Journal of Economic Dynamics and Control. 1988. Vol. 12. № 2–3. P. 231–254; *Johansen R., Juselius K.* Testing structural hypothesis in multivariate cointegration of the PPP and the UIP for UK // Journal of Econometrics. 1992. Vol. 53. P. 211–244.
- ²² Популярная аналогия – подвыпивший хозяин, выгуливающий собаку без поводка. Расстояние между ними – величина случайная, но стационарная, хотя движение каждого есть случайное блуждание (*Murray M.P.* A Drunk and Her Dog: an Illustration of Cointegration and Error Correction // The American Statistician. February 1994. Vol. 48. № 1. P. 37).
- ²³ *Engle R.F., Granger C.W.J.* Op. cit.
- ²⁴ *Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А.* Указ. соч. С. 253.
- ²⁵ *Ssekuma R.* A Study of Cointegration Models with Applications: Master of Commerce Thesis. University of South Africa, 2011. P. 18.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ НЕКОНТРОЛИРУЕМОГО РОСТА АНОРМАЛЬНЫХ ДОХОДОВ

В статье рассматриваются социально-экономические последствия неконтролируемого роста аномальных доходов. Вводится понятие аномальных доходов как доходов, рост которых не связан с расширением производства реализуемой и потребляемой продукции, а также доходов от производства непотребляемой продукции. Автор доказывает, что неконтролируемый рост аномальных доходов стал одной из объективных причин социально-экономического и политического краха административно-командной экономики. Может он вызывать и глубокие социально-экономические кризисы в странах с рыночной экономикой.

Ключевые слова: аномальный доход, фиктивное производство, непотребляемая продукция.

Современная экономическая теория трактует доход предпринимателя как разность между выручкой от реализации продукции и издержками ее производства и реализации. Рост дохода обуславливается ростом производства и реализации продукции. В соответствии с данной трактовкой стремление к максимизации дохода становится главным стимулом экономического прогресса. Это представление базируется на том, что вся произведенная и реализованная продукция потребляется либо ее конечными, либо промежуточными потребителями. Из чего следует, что экономисты определяют доход как монотонно возрастающую функцию производства и реализации потребляемой продукции. Такие доходы мы определили как нормальные доходы.

Практика исторического развития показывает, что рост доходов может происходить даже в условиях стагнации и деградации

производства продукции, чему способствует монополизация рынка. Однако вопрос о возможности производства продукции, которую нельзя потребить, исследователями до сих пор не ставился. В экономической теории вся производимая и реализуемая в условиях рынка продукция априори считается потребляемой, начиная с марксистского определения товара как диалектического единства стоимости и потребительной стоимости.

На наш взгляд, производство непотребляемой продукции в рыночной экономике главным образом связано с производством оружия массового уничтожения. Его покупателем выступает государство, аккумулирующее деньги налогоплательщиков. Потребление такой продукции нацелено на самоуничтожение человечества. Необходимо добавить, что издержки производства оружия массового уничтожения, перекладываемые на общество, связаны не только с затратами на его разработку и совершенствование, они включают затраты на его хранение и утилизацию, а также разработку и производство средств доставки. Расходы на производство оружия массового уничтожения, как и доходы его производителей, включаются в расчеты (по расходам, доходам и добавленной стоимости) ВВП и ВНП стран, которые его производят. Возникает вопрос о социально-экономических последствиях роста таких доходов, эффективности распределения доходов и ограниченных ресурсов.

Доходы, рост которых не связан с ростом производства реализуемой и потребляемой продукции, а также доходы от производства и реализации непотребляемой продукции мы называем «анормальными доходами»¹.

Понимание необходимости минимизации роста анормальных доходов весьма проблематично. Оно требует анализа связанных с ним экономических, политических и социальных рисков. Исторически первым примером законодательного ограничения роста анормальных доходов явились антитрестовские законы, принятые в конце XIX – начале XX в. в США, ограничившие возможности повышения доходов производителей за счет манипуляций предложением продукции в условиях отсутствия роста ее производства и качества. Анализ рисков, связанных с ростом доходов производителей оружия массового уничтожения, весьма проблематичен в силу закрытости информации об объемах его производства, расходах на исследования, связанных с последним, и расходах на приобретение указанного оружия и средств его доставки. Однако можно предположить существование зависимости между ростом доходов производителей оружия массового уничтожения и ростом государственного долга США. Между тем оценить ее вероятность можно

только на основе корреляционного анализа указанных величин. Особенно важно проанализировать темпы роста «анормальных доходов». Если они ускоряются, опережая темпы роста ВВП, то риски социально-экономических кризисов возрастают.

Примером социально-экономических последствий неограниченного роста анормальных доходов и, в первую очередь, доходов производителей непотребляемой продукции, сопровождавшегося ростом коррупции, может служить крах советской экономики и СССР. Именно он, на наш взгляд, и стал одной из основных объективных причин краха.

Главной организационной характеристикой советской экономики, как известно, была централизация управления, обусловленная господством государственной собственности на средства производства. Централизованное управление осуществлялось посредством централизованного планирования (Госплан СССР) и централизованного распределения ресурсов (Госснаб СССР). Важнейшим условием нормального функционирования такой экономики является производство только потребляемой продукции. Производство непотребляемой продукции означало возникновение и нарастание дефицитов потребительских товаров и ресурсов, становясь объективной причиной кризисов недопроизводства². Основным звеном централизованного управления экономикой служило централизованное планирование – сознательное управление экономикой, то есть мышление, использующее абстрактные образы, реконструирующие реальность с помощью идеальных заместителей. Такими идеальными образами экономической действительности неизбежно становились экономические показатели производственной деятельности государственных предприятий. Органы управления, оперируя этими показателями, могли оценить работу предприятий только путем сопоставления информации об их деятельности с плановыми показателями, которые выполняли одновременно отчетную и директивную функции. Для производителей эти показатели выступали в виде отчета о результатах производственной деятельности, для системы управления – в виде средства руководства ею. Следствием стало сосредоточение руководства предприятия не на организации его эффективной деятельности, а на «том образе, который может сложиться у вышестоящего органа». В результате план, как идеальное отражение экономических процессов, отрывался от реальной основы: идеальный образ переставал соответствовать действительности. В условиях административно-командной экономики это означало «превращение его во внешнюю неконтролируемую

силу и по отношению к центру, и по отношению к основным производственным звеньям».

Возникла так называемая «плановая стихийность», проявлявшаяся в нарастании искажений экономической информации, принявших массовый характер. Например, плановые показатели незавершенного строительства в 1980 г. составляли 67% объема годовых инвестиций, в 1985 – 72%, а в 1989 – 74%³. По сути, незавершенное строительство означало «фиктивное производство». К концу 1990 г. объем незавершенного строительства в фактически действовавших ценах равнялся 205,5 млрд руб., увеличившись за год на 22,2 млрд руб.⁴ Стоимость сверхпланового незавершенного строительства в 1988–1989 гг. достигла 43 млрд руб.⁵ Только за строительно-монтажные работы, «омертвленные» в приросте сверхнормативного незавершенного строительства, было выплачено около 6 млрд руб. заработной платы, не имевшей товарного покрытия⁶. Рост плановых показателей незавершенного строительства означал, что плановая экономика, стимулируя рост аномальных доходов производителей за счет производства непотребляемой продукции, фактически превратилась в стихийную.

«Фиктивное» производство принимало и другие формы, примерами которых могут служить производство некачественной, нестандартной, нереализуемой продукции и приписки. Так, ежегодные потери от брака, по одним оценкам, составляли около 1 млрд руб.⁷, по другим – 4 млрд руб.⁸ Общая стоимость уцененных в 1986 г. товаров составила 3,8 млрд руб.⁹ По расчетам С. Головина и А. Шохина средняя оценка объема некачественных товаров широкого потребления в 1989 г. равнялась 7,2% объема розничного товарооборота СССР, или 25,4 млрд руб., причем за производство этой продукции было выплачено около 4,8 млрд руб.¹⁰

Следствием производства непотребляемой продукции, сопровождавшимся оплатой труда ее производителей, становилось фактическое уничтожение производственных ресурсов, неизбежный рост дефицита ресурсов и товаров широкого потребления, скрытая инфляция, темпы роста которой ускорялись по мере роста «фиктивного» производства. Причем величину скрытой инфляции практически невозможно определить. Косвенным свидетельством ее размеров может служить тот факт, что в 1989 г. на каждый рубль денежной массы, находившейся в обращении, приходилось 18 коп. товарной массы¹¹.

Еще одной специфической формой «фиктивного» производства стали т. н. приписки – искажение отчетности о результатах производственной деятельности. По оценке института экономики

АН СССР, в целом по стране приписки составляли до 3% стоимости произведенной продукции, а в сырьевых отраслях – от 5 до 25%¹². Результаты расследования т. н. «хлопкового дела» в Узбекской ССР показали, что к объемам производства хлопка-сырца было приписано 4,5 млн т, что позволило производителям выплатить 1,2 млрд руб. заработной платы. Приписки в 1988 г. были обнаружены на 1700 промышленных предприятий. По данным Минфина СССР, из 67 предприятий Миннефтепрома СССР, проверенных в 1988 г., на 55% (37) были выявлены приписки¹³. Приписки объемов произведенной продукции в сельском хозяйстве, по оценкам экспертов, составляли до трети произведенной продукции.

Следствием «фиктивного» производства стало не только фактическое уничтожение производственных ресурсов, неизбежный рост дефицита ресурсов и товаров широкого потребления наряду со скрытой инфляцией, но и аномальное перераспределение доходов производителей, сокращающее доходы производителей потребляемой продукции и увеличивающее доходы субъектов «фиктивного» производства. Это привело к исчезновению экономических и моральных стимулов не только высокопроизводительного, но и созидательного труда вообще. Отсутствие прямой зависимости между реальными результатами производственной деятельности и доходами производителей, в первую очередь выступавшими в форме заработной платы и премий, выплачиваемых за выполнение и перевыполнение плановых показателей трудовому коллективу, провоцировало производителей расширять производство, в том числе «фиктивное».

Если расширение производства в условиях рынка стимулируется возможностью получения экономической прибыли, то в административно-командной экономике его стимулом была возможность получения наиболее высокой оплаты труда. Дело в том, что оплата труда в условиях административно-командной экономики персонализируется только как доход трудового коллектива, а не как издержки работодателя – государственного предприятия. Расходы на оплату труда перекладываются на государство и общество в целом. Расширение производственной деятельности, обуславливаемое стремлением производителей максимизировать оплату труда, служило интересам производителей, а не потребителей и общества в целом, что стало предпосылкой неравномерности и диспропорциональности экономического развития СССР, запустив процесс расширения производства ради производства. Примером такого расширения может служить деятельность Министерства водного хозяйства СССР. В 1975–1985 гг. затраты на водохозяйственное

строительство возросли с 5,6 до 6,1 млрд руб. В 1988 г. они составляли уже 7 млрд руб. Одновременно свыше 3 млн га орошаемых земель было выведено из оборота. Каждый пятый гектар орошаемых земель, общая площадь которых составляла 20,2 млн га, был засолен. Темп прироста засоленных земель в 1988 г. по отношению к 1980 г. составил 65%¹⁴. Производственная деятельность, превратившись в самоцель, стимулировала рост платежеспособного спроса населения, ускорявшего темпы роста скрытой инфляции, дефицита ресурсов и товаров широкого потребления, ускоряя превращение плановой экономики в неконтролируемый стихийный процесс. Суммарная оценка объема «фиктивного» производства только за 1988 г. колебалась от 370 до 400 млрд руб. ВВП СССР в том году составил 875 млрд руб. (в фактически действовавших ценах)¹⁵. Объем «фиктивного» производства колебался от 42 до 45,7% ВВП. Производство нереализуемой продукции в СССР не ограничивалось «фиктивным» производством. Оно также включало производство оружия массового уничтожения и средств его доставки, оценить объемы которого не представляется возможным в силу закрытости информации.

Как отмечалось выше, централизованное планирование в СССР дополнялось централизованным распределением ресурсов для осуществления планов производства продукции государственными предприятиями. Эту функцию осуществляли институты государственного материально-технического снабжения (Госснаб), выступавшие в качестве универсального поставщика ресурсов.

В условиях дефицита ресурсов, консервировавшего их натуральное распределение, распределитель начинал господствовать над производителем продукции – государственными предприятиями, попадавшими в зависимость от соответствия планируемых экономических показателей объемам выделяемых ресурсов. Распределительные отношения господствовали и над производством, и над потреблением. Создавалось представление, что и то и другое определяется распределением. Натуральное распределение ресурсов помимо вышесказанного означало совмещение функций обмена и обращения материально-вещественных факторов производства в руках институтов планирования и распределения, способствуя фетишизации их функций. Двойственность экономических показателей, порождавшая рост фиктивного производства и аномальных доходов производителей, и фетишизация функций планирования и распределения неизбежно вели к перерождению планового производства в неконтролируемый стихийный процесс. Командная экономика превращалась в «экономику торга», «эконо-

мику согласований»¹⁶, что подтверждают приведенные выше примеры корректировки планов незавершенного строительства. Такое превращение свидетельствует о фактическом выводе институтов управления из-под общественного контроля, преследовании ими собственных интересов, в первую очередь личного обогащения лиц, осуществлявших централизованное планирование производства и распределение ресурсов, что неизбежно порождало коррупцию.

Положение субъектов распределения ресурсов в административно-командной экономике носило двойственный характер. С одной стороны, гражданин – государственный служащий, доходы которого «жестко ограничены»¹⁷, с другой – распределитель ограниченных ресурсов, от решения которого зависит их поставка производителю, а значит, и выполнение им плановых показателей по производству продукции. Причем социально-экономическое положение такого субъекта практически не зависело от экономических результатов его распоряжений. То же самое в полной мере относится и к субъектам, осуществлявшим планирование производственной деятельности. Субъект планирования фактически превращался во внешнего управляющего, априори устанавливавшего требования к результатам производственной деятельности и способного изменить их, а субъект распределения – в монопольного поставщика («продавца») ресурсов. Доходы субъектов производства в отличие от субъектов планирования и распределения зависели от выполнения плановых показателей. Эта зависимость, в первую очередь, касалась оплаты труда. Поэтому поведение первых было направлено на «завоевание поставщика ресурсов», фактически превращавшегося в их бесконтрольно монопольного продавца. Производители были вынуждены оплачивать «выделение» ресурсов субъектам их распределения. То же самое происходило и в отношениях производителей с субъектами планирования: первые оплачивали вторым «корректировку плановых показателей». Поскольку такая плата системой управления экономикой была запрещена, ее основной формой стала взятка. При прочих равных условиях размер взятки зависел от степени дефицитности выделяемых ресурсов: чем выше их дефицит, тем больше надо будет дать. Поэтому субъекты планирования и распределения были заинтересованы в усилении их дефицита, что порождало создание искусственного дефицита. Она усилила тенденцию превращения плановой экономики в стихийную.

Рост коррупции в отличие от роста рассмотренных выше аномальных доходов и связанные с ним риски осознавался правящей элитой СССР. Однако попытки борьбы с ней ограничивались административными и законодательными мерами. Расширялось

количество контролирующих органов и круг их полномочий, уже сточалось законодательство. Базисные противоречия пытались решить надстроечными методами. Положение субъектов институтов контроля также было двойственным, как и положение субъектов планирования и распределения. С одной стороны, они являются государственными служащими, основная функция которых – защита интересов государства-собственника, с жестким бюджетным ограничением. С другой – потребители товаров, способные смягчить это ограничение, увеличив доход за счет использования служебного положения. Растущий дефицит и скрытая инфляция, превращавшие и ресурсы, и потребительские товары в форму общественного выражения богатства и способ сохранения личного располагаемого дохода, стимулировали его использование.

Таким образом, круг лиц, способных использовать служебное положение с целью увеличения личного располагаемого дохода постоянно расширялся. Как уже отмечалось, система управления экономикой, включая систему контроля, фактически не зависела от реальных результатов своей деятельности, а издержки ее содержания целиком перекладывались на общество. Получался заколдованный круг, вернее, раскручивавшаяся спираль: рост аномальных доходов, включая взятки, требовал ужесточения контроля, расширения полномочий контролирующей системы, приводившего к расширению самой системы. Итогом становился рост коррупции, разъедавшей систему управления, включая систему административно-юридического контроля. Мало того, должности стали рассматриваться с точки зрения степени их доходности, результатом чего стала повсеместная торговля должностями, в том числе в системе административно-юридического контроля¹⁸. Коррупционированность верхнего эшелона государственных служащих благоприятствовала сращиванию «клептократии» с верхним эшелоном представителей общеуголовной преступности, появлению мафиозных организаций. Наступил кризис правового сознания общества, ярким проявлением которого стал правовой нигилизм, резкий рост экономической и общеуголовной преступности.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что крах советской экономики был объективно предрешен базовыми принципами, положенными в основу ее организации. Внешние факторы, например, падение цен на нефть, начавшееся во второй половине 1980-х гг., лишь ускорили его.

Между тем рост аномальных доходов может провоцировать крушение не только административно-командной, но и рыночной экономики. Как уже отмечалось, объективное стремление

максимизировать прибыль производителями непотребляемой продукции, к которой мы отнесли оружие массового уничтожения, становится предпосылкой постоянного роста его производства. Это неизбежно влечет за собой рост государственных расходов, а значит, и государственного долга, размеры которых утверждаются законодательными органами власти в рыночной экономике. Ответственность должна быть убеждена в необходимости их увеличения. Этого проще всего добиться в условиях постоянных региональных конфликтов, которые, прежде всего, необходимы представителям военно-промышленного комплекса страны-производителя оружия массового уничтожения. Очевидным условием развязывания этих конфликтов будет их территориальная удаленность, что неизбежно повлечет дестабилизацию международных отношений, будет способствовать росту производства оружия, в том числе массового уничтожения, средств его доставки и средств защиты от возможности применения такого оружия другими странами. Кроме того, будут расти государственные расходы на подготовку и развязывание региональных конфликтов, что повлечет увеличение количества субъектов, вовлеченных в данный процесс.

Одновременно будет расти желание стран, стремящихся сохранить свой суверенитет и не имеющих подобного оружия, начать его производство, что в свою очередь еще больше будет накалять международную обстановку. Начнет раскручиваться спираль: рост аномальных доходов производителей оружия массового уничтожения и средств его доставки провоцирует рост числа региональных конфликтов, накаляя международную обстановку, ускоряя темпы роста этих доходов не только в тех странах, где оно уже производится, но и там, где, возможно, будет производиться в будущем. Вероятность расширения производства оружия массового уничтожения будет расти по мере разрастания региональных конфликтов. При прочих равных условиях чем выше будут темпы роста аномальных доходов, тем больше будет число производителей оружия массового уничтожения и соответственно выше вероятность его применения, что само по себе уже может привести к самоуничтожению человечества.

Примечания

- ¹ Сергиенко О.А. Аномальные доходы и пути их минимизации при переходе к рынку: Дис. ... канд. экон. наук. СПб., 1992. С. 12.
- ² Новожилков В.В. Недостаток товаров // Вопросы развития социалистической экономики. М., 1972. С. 67.

- ³ Волчков Н.А., Горланов Г.В., Максимов С.Н., Рязанов В.Т. Хозяйственный бюрократизм и пути его преодоления. Л., 1989. С. 129.
- ⁴ Народное хозяйство СССР в 1990 г. М.: Финансы и статистика, 2000.
- ⁵ О повышении эффективности капитальных вложений и совершенствовании хозяйственного механизма в строительстве // Известия ЦК КПСС. 1990. № 1.
- ⁶ Народное хозяйство СССР в 1990 г.
- ⁷ Известия. 1986. 31 июня.
- ⁸ Реальные доходы населения. М., 1989. С. 175.
- ⁹ Стрельцов Е.Л. Уголовно-правовая борьба с нетрудовыми доходами: генезис, квалификация, профилактика. Киев, 1988. С. 146.
- ¹⁰ Головин С., Шохин А. Теневая экономика: за реализм оценок // Вопросы экономики. 1990. № 1. С. 54.
- ¹¹ Осипенко О.В. Лабиринты теневой экономики. М., 1990. С. 7.
- ¹² Шмелев Н., Попов В. На переломе: экономическая перестройка в СССР. М., 1989. С. 44.
- ¹³ Советские финансы и бухгалтерский учет // Бухгалтерский учет. 1988. № 5. С. 7.
- ¹⁴ В зеркале статистики. Сельское хозяйство // Политическое самообразование. 1989. № 6. С. 13.
- ¹⁵ Народное хозяйство СССР в 1990 г.
- ¹⁶ Авен П.О., Широкин В.М. Реформа хозяйственного механизма: реальность намеченных преобразований // Известия СО АН СССР. 1987. № 13. Серия «Экономика и прикладная социология». Вып. 3. С. 34.
- ¹⁷ Корнаи Я. Дефицит. М., 1990. С. 323–325.
- ¹⁸ Меньшиков С.М. Советская экономика: катастрофа или катарсис? М., 1990. С. 114.

О.Н. Рыбковская

РОЛЬ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

В статье рассматривается исторический опыт торгово-промышленных палат Германии и России как института, содействующего развитию экономических связей, в том числе в условиях введения Западом антироссийских экономических санкций. Автор полагает, что в условиях сужения возможностей на межгосударственном уровне для сохранения и развития экономических связей целесообразно сделать ставку не на центральные предпринимательские союзы (Федеральный союз немецкой промышленности (BDI)), где тон задают крупнейшие предприятия и сильны интересы военно-промышленного комплекса, а на «низовые» предпринимательские ассоциации – региональные и местные германские и российские торгово-промышленные палаты и их центральные организации.

Ключевые слова: торгово-промышленные палаты, Немецкий конгресс торгово-промышленных палат (ДИНКТ), Германо-российский экономический комитет, Раппальский договор, Восточный комитет немецкой экономики, Российско-германская внешнеторговая палата, Немецко-российский союз.

В Германии торгово-промышленные палаты наряду с экономическими союзами и союзами работодателей образуют три столпа организованного предпринимательства. Задача этих союзов, созданных на основе общности интересов, заключается не в извлечении прибыли, а в оказании содействия членам союзов, во всех сферах их деятельности. Это относится и к оказанию предприятиям поддержки во внешнеэкономической деятельности, а также в стремлении принимать участие в формировании и проведении

внешнеэкономической политики, в том числе через Немецкий конгресс торгово-промышленных палат (DINKT) как центральную организацию.

В условиях антироссийских экономических санкций, введенных в 2014–2015 гг. ЕС против России под давлением США, повышается актуальность использования торгово-промышленных палат как института для восстановления и расширения экономических связей с Германией – ведущего торгового партнера.

Предпринимательские союзы возникли в начале XIX в. во многих европейских странах. Но только в Германии они приобрели наибольший авторитет и влияние, что объясняется давними корпоративными традициями германского общества.

Особая роль в экономическом и политическом развитии Германии, а также в развитии ее внешнеэкономических связей с первой трети XIX в. принадлежит первопроходцам организованного предпринимательства – торговым палатам, позднее реорганизованным в торгово-промышленные палаты, которые стали массовыми организациями германских предпринимателей на низовом уровне – региональном и местном и в этом смысле наиболее демократичным предпринимательским ассоциациям. Массовое участие предпринимателей достигалось и достигается в настоящее время на основе обязательного членства, что характерно для публично-правовых корпораций и позволило торговым палатам сыграть роль «застрельщика» в формировании общегерманского рынка и в самом объединении Германии в 1871 г.

Торгово-промышленные палаты внесли значительный вклад в восстановление экономики Германии после Первой и Второй мировых войн и в успешное развитие хозяйства во второй половине XX в.

Согласно § 1 Закона о торгово-промышленных палатах от 18 декабря 1956 г., они должны представлять общие интересы своих членов, занимающихся промысловой деятельностью в соответствующем регионе, содействовать развитию промысловой деятельности, дифференцированно и сбалансированно учитывать экономические интересы отдельных отраслей промышленности и предприятий; их особой задачей является консультирование и квалифицированная помощь государственным органам и учреждениям, а также «соблюдение чести и обычаев честного коммерсанта»¹.

Таковы особенности и преимущества континентальной модели ТПП, которая успешно «работает» в Германии с XIX в. и способствовала налаживанию тесных экономических связей с Российской империей, впоследствии с СССР, и постсоветской Россией.

В нашей стране судьба данного института складывалась несколько иначе. Благоприятные условия для создания ТПП как института возникли в России лишь в начале XX в., когда многие предприниматели поняли необходимость объединения в масштабах страны в представительные союзы. Однако этот шанс, к сожалению, был упущен, поскольку существовали конкурирующие организации, т. н. региональные биржевые комитеты, которые каждый раз сопротивлялись объединению, опасаясь потери представительства интересов предпринимателей в регионах, уступив ее палатам.

Однако на рубеже XIX–XX вв. Россия стремительно «встраивалась» в мировой рынок, и ориентированным на экспорт кругам промышленников и коммерсантов в 1911 г. в Санкт-Петербурге удалось без участия правительства и биржевых комитетов создать Российскую экспортную палату, которая существовала до 1921 г.

Для развития торговли России с отдельными, в основном англосаксонскими странами были созданы внешнеторговые палаты с участием и под надзором государства. Смешанные внешнеторговые палаты того периода занимались исключительно внешнеторговой деятельностью и ни на какую политическую роль не претендовали.

В 1912–1914 гг. российское правительство внесло окончательный текст законопроекта «О торгово-промышленных палатах» в Госдуму. Однако Первая мировая война смешала карты, и закон был принят только в 1917 г. после Февральской революции. Но его не удалось исполнить и тогда, поскольку из-за переворота в октябре 1917 г. потерпел провал и этот план.

Только в период новой экономической политики торговые палаты стали рассматриваться в Советской России как инструмент для организации и развития внешнеэкономических связей страны, так как экономическая блокада стран Антанты сузила возможности развития экономических связей на межгосударственном уровне. Необходимость расширения закупок передовых западных технологий и оборудования для форсированной индустриализации СССР потребовала создания единой централизованной системы ТПП. В 1932 г. была создана Всесоюзная торговая палата СССР.

Эта палата, как и позднее (с 1972 г.) Торгово-промышленная палата СССР, оставалась негосударственной, некоммерческой структурой, представлявшей интересы государства как единственного собственника в организации его внешнеэкономической деятельности. Деятельность ее аппарата полностью находилась под контролем государства. ТПП СССР имела право создавать торгово-промышленные палаты городов и региональные филиалы палаты. Членами региональных и местных ТПП могли стать все

хозяйственные и общественные организации, которые осуществляли внешнеэкономические связи или поддерживали научно-технические контакты с другими странами, а также содействовали их развитию. Члены ТПП союзных республик и городов были членами ТПП СССР. Тем самым завершился процесс создания единой системы ТПП.

Согласно Закону РФ «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» от 7 июля 1993 г., торгово-промышленной палатой называлась «негосударственная, некоммерческая организация, объединяющая российские предприятия и российских предпринимателей». Следовательно, любые предприятия всех правовых форм и отраслей, как и предприниматели, могли стать членами ТПП (англосаксонский принцип свободного членства предприятий)².

Согласно закону, за каждой палатой закреплялось определенное территориальное образование. Это соответствовало особенностям континентальной модели. Было предусмотрено также в системе ТПП создание палат на местном уровне с согласия палат субъектов федерации и ТПП РФ.

Для российских ТПП главным новшеством было «содействие всем видам предпринимательской деятельности», а также представительство интересов предприятий и организация их взаимодействия с государством.

Российским министерствам и ведомствам было рекомендовано привлекать представителей ТПП РФ к разработке и реализации программ по содействию развитию предпринимательства и экономическому развитию, а также соответствующих постановлений правительства. ТПП РФ получила право законодательной инициативы и постоянное представительство в Госдуме. В результате ТПП РФ стала влиятельной организацией в сфере формирования и проведения внешнеэкономической и экономической политики страны.

Большой интерес представляет исторический опыт содействия торгово-промышленных палат обеих стран развитию германо-российских экономических связей, и прежде всего в условиях действия антироссийских санкций, включая введенные ЕС.

Как российские, так и германские палаты в течение длительного периода своего существования боролись за динамичное и успешное развитие экономического сотрудничества стран.

В 1893 г. впервые в истории Германии по инициативе рейхсканцлера и при участии Немецкого конгресса торговых палат (ДНТ) и Центрального союза германских промышленников был создан Та-

моженный совет при Имперском правительстве в связи с предстоящими переговорами с Россией о заключении торгового договора³.

В результате таможенная война с Россией была закончена. Германские импортные пошлины на российское зерно были в значительной мере снижены. Германская империя заняла первое место в российском экспорте и смогла укрепить и расширить позиции самого крупного поставщика промышленных изделий в Россию⁴.

На рубеже XIX–XX вв. отдельные круги российских предпринимателей стали выступать за проведение протекционистской политики по отношению к Германии. Это привело к созданию Герmano-русского союза по поддержанию и содействию развитию взаимных торговых связей, членами которого стали германские и российские фирмы, а также отраслевые промышленные союзы и торговые палаты. В 1910 г. Герmano-русский союз насчитывал 540 членов, в том числе 60 германских торговых палат⁵. Герmano-русский союз пользовался значительным влиянием на депутатов рейхстага и имперские министерства. Отчеты Союза изучали комитеты рейхстага.

Так как Герmano-русский союз постепенно распространил свою деятельность на все государства Восточной Европы, в 1906 г. был создан Союз германских фабрикантов и экспортеров для торговли с Россией. Позднее из этих двух союзов был образован Герmano-русский экономический комитет.

Октябрьский переворот 1917 г. и установление государственной монополии внешней торговли не поколебали решимость деловых кругов Германии расширять торговые связи с Россией. Вскоре после заключения мирного договора с Советской Россией и Украиной в 1918 г. Герmano-русский экономический комитет внес существенный вклад в заключение торговых договоров с этими государствами, а также в установление договорных таможенных тарифов.

Это создало благоприятные предпосылки для подготовки к заключению Раппальского договора (1922 г.). И Россия, и Германия после окончания Первой мировой войны и заключения Версальского мирного договора находились, по сути, в условиях экономической изоляции. В соответствии с Раппальским договором оба государства предоставили друг другу режим наибольшего благоприятствования, что означало прорыв экономической блокады.

В целом германские предприниматели рассматривали «русский» вопрос как большую стратегическую задачу, в решении которой вся германская промышленность должна была принять участие. Для согласования данной политики соответствующие

вопросы рассматривались в рамках Германо-российского экономического комитета⁶.

В 1920-е гг. для преодоления санкций стали изыскивать негосударственные формы организации внешнеэкономических связей. В этом качестве неплохо себя зарекомендовала Северо-Западная региональная торговая палата, в которой были представлены все виды собственности. Примечательно, что она установила свои первые контакты именно с германскими фирмами и их союзами.

ТПП Германии участвовали через Германо-российский экономический комитет в переговорах о заключении Германо-российского пакета договоров (1925 г.), который развил идеи Раппальского договора⁷. Германские предприниматели стремились противодействовать приближающемуся мировому кризису 1929–1933 г. посредством сбыта их продукции на весьма емком и перспективном рынке СССР.

После прихода Гитлера к власти и особенно после заключения пакта Молотова–Риббентропа в 1939 г. торговые связи между Германией и Россией продолжали расширяться. Особенно динамично расширялся германский экспорт изделий металлообработки и станков в СССР, столь необходимый стране для форсированного проведения индустриализации.

В послевоенный период, в 1952 г., по подобию Германо-российского экономического комитета был создан Восточный комитет немецкой экономики, представлявший интересы немецких компаний на рынках СССР и странах Восточной Европы как посредник между экономическим и политическим сектором. До установления в 1955 г. дипломатических отношений между СССР и ФРГ Восточный комитет, по сути, функционировал в роли федерального правительства.

В первой половине 1990-х гг. между ДИИТ и ТПП РФ было подписано рамочное соглашение о сотрудничестве. С учетом новых возможностей партнеры договорились о содействии прямым связям между предприятиями своих стран и приложении всех усилий к сотрудничеству средних и малых предприятий.

ДИИТ и ТПП РФ открыли свои представительства в РФ и ФРГ. В 1995 г. в Москве был создан Союз немецкой экономики в РФ как добровольное объединение немецких фирм и предпринимателей, занимающихся в России предпринимательской деятельностью.

Однако этого было недостаточно для содействия динамично развивавшемуся стратегическому партнерству между странами в сфере экономики. 5 декабря 2007 г. Союз немецкой экономики в РФ был преобразован в двухстороннюю Российско-Германскую внешнеторговую палату (АНК).

Членами внешнеторговой палаты могут стать все заинтересованные немецкие и российские компании. АНК предлагает фирмам услуги по исследованию рынка и сопровождению на стадии выхода на рынки обеих стран, поиску деловых партнеров, персонала и территорий для развития бизнеса и по поддержке в основании новых фирм. Цель АНК – поддержка малых и средних фирм, которые составляют более 90% ее членов.

Поддержку сотрудничеству между региональными германскими и российскими ТПП частично оказывает фонд, председателем правления которого является главный управляющий ДИНКТ. Финансирование осуществляется через Федеральное министерство экономического сотрудничества.

В настоящее время германские и российские ТПП особенно востребованы в условиях действия антироссийских экономических санкций ЕС и стремятся находить новые возможности для сохранения и расширения российско-германского экономического сотрудничества с учетом исторического опыта.

5 ноября 2014 г. в Москве состоялась закрытая, организованная Восточным комитетом немецкой экономики встреча 15 топ-менеджеров крупнейших немецких компаний, ведущих бизнес с Россией, с первым вице-премьером РФ И. Шуваловым и главой МИД РФ С. Лавровым. Обсуждались пути сохранения экономических связей для обеих стран в условиях кризиса в отношениях между ЕС и Россией.

Между тем представители крупных немецких компаний еще осенью 2014 г. тщетно пытались убедить правительство ФРГ не вводить санкции в отношении России, чтобы не навредить совместному бизнесу.

Глава Восточного комитета немецкой экономики Э. Кордес в выступлении перед Германским обществом по внешней политике в июне 2015 г. заявил, что антироссийские санкции Запада в сочетании с изоляционистской политикой не решат текущих проблем в отношениях с Россией. По его мнению, следует опасаться полного разрыва отношений с Россией. Введение санкций и исключение России из «группы семи» (G7) он считает ошибкой, поскольку такие шаги лишь отталкивают Россию от Европы и подвигают в сторону Китая. Без России развитие Европы будет крайне затруднено, а «против России – практически невозможно», – уверен Э. Кордес⁸.

Для многих немецких малых и средних предприятий антироссийские санкции стали ощутимым ударом. Найти новые рынки для них непросто. В отдельных немецких компаниях на долю России приходилось 30–40% экспорта. Особенно пострадали от санкций

регионы бывшей ГДР. На крупные же концерны Германии ограничения в торговле с РФ не повлияли столь ощутимо.

Однако власти Германии не прореагировали на обращения бизнеса, а открыто заявлять о своей позиции отдельным немецким предприятиям стало невозможно. Поэтому заинтересованные в российском рынке малые и средние немецкие предприятия объединились в Немецко-российский союз, прообразом которого в прошлом послужил Германо-русский союз по поддержанию и содействию развитию взаимных торговых связей. По словам исполнительного директора этого союза Х. Штеккера, новое объединение «не является частью политики». В июне 2015 г. состоялась поездка представителей данного союза в Брюссель с целью довести до чиновников ЕС мнение малого и среднего немецкого бизнеса.

В рамках «Недели Германии – 2015» (Санкт-Петербург) состоялась Международная научно-практическая конференция «Россия и Германия: экономика регионов после санкций», основными организаторами которой были Генконсульство ФРГ в Санкт-Петербурге, Российско-Германская внешнеторговая палата и представительство Торговой палаты Гамбурга в Санкт-Петербурге.

Согласно результатам опроса более тысячи немецких предпринимателей, проведенного в феврале 2015 г., в среднем доля торгового оборота с Россией, который попадает под санкции, составляет 27%.

В отличие от ТПП как самых демократичных, массовых «низовых» предпринимательских ассоциаций Германии, где малый и средний бизнес достаточно влиятелен и крайне заинтересован в сотрудничестве с Россией, Федеральный союз немецкой промышленности (BDI), будучи исторически наиболее авторитарной центральной ассоциацией индустриальных предприятий страны, где традиционно тон задают представители крупного бизнеса и предприятий ВПК, в целом послушно следует в фарватере курса правительства. В апреле 2015 г. BDI рекомендовал в письме, направленном своим членам-союзам различных отраслей промышленности, ограничить сотрудничество с Россией и Китаем. В документе указывалось, что продолжение активного сотрудничества с Россией на фоне событий в Украине является негласным оправданием ее политики, и деловые соображения должны «уступить место» экономическим санкциям.

Российские ТПП в свою очередь также стали предпринимать возможные усилия для сохранения и развития экономических связей с немецкими предприятиями. Так, в ТПП РФ в январе 2015 г. состоялась секция Московского экономического форума «Взаимодействие российского и немецкого бизнеса в новых усло-

виях: экономические последствия и пути сохранения партнерских отношений».

По оценкам немецких экспертов, в 2014 г. экспорт из Германии в Россию снизился на 18% и было сокращено 60 тыс. рабочих мест. Это только первые последствия.

По мнению бывшего министра экономики и труда ФРГ В. Клемента, Германия и Россия переживают тяжелейший кризис в сфере политического взаимодействия. Однако он уверен, что экономика на базе высокого уровня развития отношений между странами поможет преодолению кризиса. Между тем, по мнению немецких участников, на деятельность в России негативное влияние оказывают не только экономическая стагнация, низкая инвестиционная активность и девальвация, но и взаимные санкции.

Вместе с тем первый вице-президент Союза машиностроителей России В. Гутенёв, рассматривая реальный уровень торгово-экономических связей наших стран на примере высокотехнологичной промышленности, заявил, что результаты падения объемов поставок станков и оборудования можно оценить в 15–20%. При существующей тенденции такой спад составит до 45–50%. И в этом нет никакой вины российских госорганов, поскольку ответных санкций фактически не было⁹. Российские предприниматели уже предложили создать специальное агентство по импорту западных, в том числе немецких, технологий по примеру Китая, чтобы от импортозамещения перейти к более амбициозным задачам.

Российские участники пришли к выводу о том, что от санкций выиграли прежде всего те компании, которые инвестировали в российскую экономику, и что позиция немецкого бизнеса должна быть соответственно предельно реалистичной и гибкой.

Как показывает исторический опыт, для сохранения и развития экономических связей между Россией и Германией в условиях сужения возможностей на межгосударственном уровне целесообразно «сделать ставку» не на такие союзы, как ВДІ, где тон задают крупные предприятия и ВПК, а на расширение и углубление контактов между «низовыми» региональными и местными германскими и российскими палатами, а также специализированными союзами по торговле с Россией, в которых преобладает малый и средний бизнес, кровно заинтересованный в сотрудничестве с российскими предприятиями. Именно эти контакты на низовом уровне предоставляют широкие возможности для сотрудничества. Координация сотрудничества палат, а также доведение до политического руководства обеих стран позиций

немецких и российских предпринимателей в соответствии с историческим опытом должны осуществляться в основном ТПП РФ и ДИНКТ как центральными организациями палат.

Примечания

- ¹ *Wülker G.* Der Wandel der Aufgaben der Industrie- und Handelskammern in der Bundesrepublik. Linnepe, 1972. S. 97.
- ² Закон РФ от 7 июля 1993 г. № 5340-1 «О торгово-промышленных палатах в РФ». Ст. 1.
- ³ Verhandlungen, Mitteilungen und Berichte des Centralverbandes deutscher Industrieller. 1894. № 61. S. 19.
- ⁴ Ibid. S. 26.
- ⁵ Deutsch-Russischer Verein zur Pflege und Förderung der gegenseitigen Handelsbeziehungen. Eingetragener Verein. Veröffentlichungen des Deutsch-Russischen Vereins zur Pflege und Förderung der gegenseitigen Handelsbeziehungen. Bericht. Berlin, 1910. S. 135, 137–138, 169.
- ⁶ Stellung der deutschen Industrie in der Weltwirtschaft und in ihren Beziehungen zur Landwirtschaft, zum Handel und Verkehr. Berlin, 1922 (Veröffentlichungen des RDI, № 19). S. 35–36.
- ⁷ Ibid. S. 29.
- ⁸ Deutschland und Russland – Wege aus der Vertrauenskrise. Aus der Rede des Vorsitzenden vom Ostausschuss der Deutschen Wirtschaft, Eckhard Cordes, bei der Deutschen Gesellschaft für Außenpolitik // Junge Welt. 2015.12.06. S. 8.
- ⁹ Российско-немецкая секция МЭФ // Московский Экономический Форум [Электронный ресурс]. URL: <http://me-forum.ru/media/events/Rossisko-nemeckaya+sekcija+MEF/> (дата обращения: 16.02.2015).

Е.Б. Покровская

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ АСПЕКТ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Автор рассматривает столь актуальные в современных условиях действия санкций и эмбарго со стороны западных стран на ввоз-вывоз сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в нашу страну, т. е. на внешнеторговый аспект обеспечения продовольственной безопасности России. Одновременно анализируется, как снизился российский экспорт в эти страны.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, эмбарго на ввоз сельскохозяйственной продукции, сдвиги в товарной и географической структуре внешней торговли России в связи с санкциями.

Продовольственная безопасность является элементом национальной безопасности любого государства. Продовольственная политика государства представляет комплекс мер, нацеленных на системный и эффективный подход к решению задач по развитию производства, внешней торговли, хранения, переработки, распределения основных продуктов питания. Продовольственная безопасность, безусловно, понятие многогранное. Оно охватывает самостоятельное обеспечение страны продуктами питания, наличие продовольствия (производство, запасы, потери, экспорт-импорт), доступность для жителей отдельных регионов и различных социальных слоев населения, стабильность поставок, продовольственное потребление, оцениваемое с позиции соответствия фактического потребления нормам пищевой ценности.

По расчетам специалистов Центра агропромышленной политики Российской академии народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС), общий уровень продовольственной безопас-

ности в России к началу 2014 г. составлял 89%, увеличившись за предыдущие 15 лет на 9%. Устойчивость общего уровня продовольственной безопасности в РФ колебалась в рассматриваемый период в диапазоне 87–89%¹.

В соответствии с доктриной продовольственной безопасности, утвержденной Указом президента РФ от 30 января 2010 г. № 120, картофелем и зерном Россия должна себя самостоятельно обеспечивать на 95%, молоком – на 90%, сахаром и растительным маслом – на 80%, мясом – на 85%². Пороговые значения показателей продовольственной независимости в нашей стране были превышены по ряду показателей еще в 2012 г. Реальные показатели, достигнутые к середине 2014 г., по отдельным продовольственным товарам значительно различаются. Так, по зерну фактическое значение составляло 134,8% (при пороговом 95%), растительному маслу – 132,4% (против 80 %), сахару – 87,8% (против 80%). Более того, по зерну и растительному маслу Россия обеспечивает не только собственное население, но и поставляет значительную часть, включая сырье, на экспорт. Проблемной представляется ситуация с обеспечением собственным молоком (уровень продовольственной независимости около 80%), мясом (уровень продовольственной независимости – 75,9%, что на 10% ниже показателя, установленного доктриной продовольственной безопасности). По отдельным видам мясной продукции, в частности по говядине, фактический уровень независимости составляет лишь 37%, что более чем в 2 раза ниже порогового значения. Гораздо благополучнее ситуация со свининой и курятиной.

Мы ограничимся рассмотрением актуального в современных условиях внешнеторгового аспекта по обеспечению продовольственной безопасности России.

Последние годы доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в импорте России значительно превышала удельный вес одноименной группы в экспорте. Так, по данным Федеральной таможенной службы России, в 2013 г. доля продовольственных товаров и сырья их производства в общем импорте составила 13,7%. Стоимостной объем ввоза данной продукции рос опережающими темпами (по сравнению с предыдущим годом темп прироста составил 6,2%) и достиг абсолютного объема в 43,2 млрд долл.³

Удельный вес продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в стоимостном объеме экспорта в 2013 г. составил 3,1%. Российского продовольствия и сельскохозяйственного сырья было поставлено на мировой рынок на сумму 16,2 млрд долл. От-

мечалось стабильное отрицательное для России сальдо торговли по рассматриваемой товарной группе, которое к 2014 г. превысило 26 млрд долл.

Основными товарами, традиционнокупаемыми Россией в последние годы за рубежом, оставались (в порядке убывания стоимостных объемов по результатам 2013 г.): мясо и пищевые мясные субпродукты (02 товарная группа в соответствии с классификацией ТНВЭД ТС) – 6,7 млрд долл., съедобные фрукты и орехи (08 товарная группа) – 6,4 млрд долл., молочная продукция и яйца птиц (04 товарная группа) – 4,4 млрд долл., алкогольные и безалкогольные напитки (22 товарная группа) – 3,4 млрд долл., овощи и корнеплоды (07 товарная группа) – 2,9 млрд долл., рыба и ракообразные (03 товарная группа) – 2,9 млрд долл. Доля перечисленных позиций превысила 85% от общего импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. Основными поставщиками перечисленных товаров на российский рынок выступали страны ЕС.

В марте 2014 г. руководство США в отношении России ввело ограничительные политические и экономические меры в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины. К санкциям против России присоединились отдельные страны ЕС и другие, являющиеся партнерами США и ЕС. В ответ на санкционные меры последовали ответные (зеркальные) действия России.

Во исполнение Указа президента РФ от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» правительство РФ постановило ввести сроком на один год запрет на ввоз сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых являются Соединенные Штаты Америки, страны Европейского союза, Канада, Австралия и Королевство Норвегия, т. е. государства, применившие санкции⁴.

В список импортных товаров, запрещенных к ввозу, включены мясо крупного рогатого скота и свинины (свежие, охлажденные и замороженные), мясо и пищевые субпродукты домашней птицы, мясо соленое (в рассоле, сушеное или копченое), рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные, молоко и молочная продукция, овощи, съедобные корнеплоды и клубнеплоды.

Реализация решений российского правительства привела к сдвигам во внешней торговле нашей страны. По данным таможенной статистики, внешнеторговый оборот России в 2014 г. снизился на 6,7% по сравнению с 2013 г. и составил 784,5 млрд долл. (с учетом данных о торговле с Республикой Беларусь и Республикой

Казахстан). Наиболее высокими темпами сокращался импорт России: снижение составило 9,1% по сравнению с предыдущим годом. Абсолютные показатели стоимости импорта составили 286,7 млрд долл. С точки зрения динамики основным периодом сокращения стал период после введения эмбарго на импорт товаров. Наметившийся тренд продолжился и в 2015 г., о чем можно судить по предварительной оценке развития внешней торговли, предоставляемой ФТС.

Произошли сдвиги в товарной структуре и в разрезе географической ориентации внешней торговли России. Доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства в общем импорте в 2014 г. составила 13,9%. Стоимостной объем ввоза в Россию продовольствия снизился на 7,7%. Физические объемы закупок свежемороженого мяса снизились на 7%, мяса птицы – на 14%, рыбы мороженой – на 15%, сыров и творога – на 28%, цитрусовых – на 3,9%⁵.

Для сравнения приведем динамику аналогичных показателей развития внешней торговли России в 2013 г. Так, доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства из стран дальнего зарубежья в 2013 г. составила 13,4% (в 2012 г. – 13,0%). Возросли физические объемы поставок продовольственных товаров в Россию по сравнению с 2012 г. – сыров и творога, цитрусовых, свежей и мороженой рыбы, молока и сливок.

В 2013 г. 40% от ввезенной в Россию сельскохозяйственной продукции было произведено в ЕС, 4% – в США. Однако это общие показатели. Отдельные российские регионы были зависимы от импорта продовольствия в гораздо большей степени. Так, в Калининградской области 80% всего продовольственного импорта поступало из ЕС. Анализ данных ФТС, опубликованных в годичном сборнике «Таможенная статистика внешней торговли России в 2013 г.», позволяет констатировать, что на Евросоюз приходилось 37% российского импорта мяса, 13% – рыбы и рыбопродуктов, 33% – продуктов животного происхождения (молока, яиц, меда), 30% – овощей, 24% – фруктов, 39% – готовой продукции из мяса и рыбы, 25% – напитков. Доля США значительно ниже – 18% импорта масличных и прочих семян и плодов и 12% импорта мяса.

Россия остается вторым по величине рынком сбыта продовольствия ЕС. Объем экспорта сельхозпродуктов и сырья в Россию составил в 2013 г. 12,2 млрд евро. Экспорт продовольствия в Россию составлял менее 1% общего экспорта ЕС. При столь незначительных относительных показателях по ЕС в целом отдельные европейские государства серьезно пострадали от закрытия для их

аграрной продукции российского рынка. Прежде всего это относится к Польше, Литве, Нидерландам, Греции.

На современном этапе экономического развития Россия не имеет возможности обеспечить полное импортозамещение продуктов, попавших под санкции. Это привело к смене стран-поставщиков продовольственных товаров, что уже в 2014 г. вызвало рост цен на продовольственные товары для российских потребителей.

Производители из зарубежных стран в связи с эмбарго начали повышать отпускные цены на продукты, поставляемые в Россию. Стоимость доставки и логистического сопровождения внешнеторговых грузов из новых регионов значительно выше, нежели у традиционных европейских поставщиков. По мнению экспертов Общества защиты прав потребителей, продовольственная корзина в России к началу 2015 г. подорожала на 15–20%. На 30–40% могут подорожать рыба, морепродукты, яблоки, часть овощей, сыров и молочной продукции. Воспользовавшись сложной ситуацией, многие российские производители также подняли отпускные цены, не повысив качества продуктов, что объясняется снижением конкуренции на локальном рынке.

До введения санкций на долю импорта приходилось около 40% расходов россиян на продукты питания. Повышение цен на продукты в связи с санкциями ударит по бюджету прежде всего беднейших слоев населения. По оценке Центра агропродовольственной политики РАНХиГС, из-за эмбарго 30% российских семей не смогут обеспечивать себя минимальным необходимым питанием, что связано с общим повышением цен на продовольствие, а также исчезновением отдельных дешевых продуктов, которые составляли основу питания бедных семей⁶.

Продовольственная безопасность остается одной из главных целей экономической, в том числе аграрной политики любого государства. В общем виде она формирует вектор движения любой национальной продовольственной системы к оптимизации обеспечения населения продовольственными продуктами. На настоящем этапе развития России для достижения продовольственной безопасности необходима смена приоритетов развития и механизмов реализации аграрной политики.

В «Римской декларации по всемирной продовольственной безопасности» подчеркивается, что обязанностью любого государства является обеспечение права каждого гражданина на доступ к безопасным для здоровья и полноценным продуктам питания. В соответствии с этим в России разрабатывается антикризисный план развития экономики, важным звеном которого остается обеспечение

продовольственной безопасности. Уже в 2014 г. на различные государственные организации возложены функции, реализация которых ведет к обеспечению продовольственной безопасности в создавшихся условиях изоляции России. Правительственной комиссии по мониторингу и оперативному реагированию на изменение конъюнктуры продовольственных рынков совместно с высшими исполнительными органами государственной власти субъектов Федерации было поручено обеспечить сбалансированность товарных рынков и не допускать ускорения роста цен на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие. Министерству промышленности и торговли РФ совместно с Министерством сельского хозяйства и высшими исполнительными органами власти субъектов страны предписано организовать ежедневный оперативный мониторинг и контроль за соответствующими рынками сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Министерству сельского хозяйства РФ совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти и объединениями товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия поручено разработать и реализовать комплекс мер, направленных на увеличение предложения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия с целью недопущения роста цен. Министерству промышленности и торговли РФ, Министерству сельского хозяйства РФ, Министерству экономического развития РФ и Федеральной антимонопольной службе с участием объединений торговых сетей и торговых организаций необходимо обеспечить координацию деятельности в целях сдерживания роста цен.

Контроль за выполнением распоряжения правительства о запрете ввоза сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Россию возложен на Федеральную таможенную службу. По данным статистики внешней торговли, за период, прошедший после введения эмбарго на импорт, произошли существенные сдвиги в динамике, товарной структуре и географическом направлении зарубежных закупок продовольствия.

Факты, с которыми столкнулась ФТС после введения ответных санкций, свидетельствуют о попытках стран обойти их. Так, некоторые участники внешнеторговой деятельности пытаются изменить название товара, декларируя, что везут товар, разрешенный к ввозу, тогда как на самом деле речь идет о запрещенном товаре. Зафиксированы участвовавшие случаи смены страны происхождения товара, когда в сопроводительной документации указывается страна, не включенная в список запрещенных, а по факту товар произведен в государстве, на который распространяется запрет.

Таможенными постами зафиксирован резкий рост злоупотреблений при поставке в Россию продовольственных товаров, прежде всего рыбной и мясной продукции. Таможенные органы совместно с Россельхознадзором выявляют подобные нарушения. Продовольствие (чаще всего свинина и рыба по поддельным документам – ветеринарным сертификатам) через Беларусь или Казахстан попадает в районы России. По подобным выявленным фактам оперативные таможи возбуждают уголовные дела.

С начала действия Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана таможенный контроль на участках российско-белорусской и российско-казахстанской границ не осуществляется. Между тем на указанных рубежах действуют в основном оперативно-разыскные подразделения, которые уполномочены пресекать схемы незаконного ввоза запрещенных товаров по оперативной информации. Если товары задерживаются внутри России, их ждет конфискация и уничтожение по решению суда. В России органом, уполномоченным выполнять рассматриваемые функции и располагающим необходимыми техническими средствами, является Россельхознадзор.

Таможенный союз в рамках ЕАЭС должен функционировать как единая экономическая территория, по единым правилам в едином информационном пространстве, с полным пониманием и возможностью контроля перемещения любого товара. Этого возможно достичь путем внедрения электронных технологий в единую систему контроля за транзитом в рамках стран – членов Таможенного союза. Однако, несмотря на это, имели место лже-транзитные потоки, формируемые недобросовестными участниками внешнеторговой деятельности. Наибольшие злоупотребления зафиксированы на территории Беларуси. Осенью 2014 г. Россельхознадзор обратился в Минсельхоз Беларуси с просьбой отменить все разрешения на провоз продовольствия, предназначенного для транзита в Казахстан и другие страны через территорию России. Беларусь, лишившись прежде всего транзита продовольственных товаров, понесла определенные экономические потери. Выходом из создавшейся ситуации для России, Беларуси, Казахстана и других членов Таможенного союза в рамках ЕАЭС могло бы стать создание межправительственной межведомственной группы по контролю за «товарами отдельных категорий». В создавшихся условиях такой категорией может стать продовольствие. ФТС России рекомендует провести изменения в организационной структуре под эгидой министерств сельского хозяйства стран – членов Таможенного союза, чтобы оценить общий баланс производства

и потребления продуктов питания и, исходя из этого, определять необходимое количество транзитных грузов. В случае эффективного обеспечения совместного контроля Россия готова пропускать транзитом запрещенные к ввозу товары в Россию для внутреннего потребления граждан Казахстана, Беларуси и других стран – членов Таможенного союза.

В краткосрочной перспективе решать проблему продовольственной безопасности России придется под воздействием таких негативных макроэкономических факторов, как низкие мировые цены на нефть, дешевающий российский рубль и нестабильная ситуация на Украине.

Примечания

- ¹ *Новопашина Н.* Уровень продовольственной безопасности в России вырос // Однако [Электронный ресурс]. URL: <http://www.odnako.org/blogs/uroven-en-prodovolstvennoy-bezopasnosti-v-rossii-viros/> (дата обращения: 19.04.2015).
- ² Указ президента РФ от 30 января 2010 г. № 120 «Доктрина продовольственной безопасности РФ».
- ³ Таможенная статистика внешней торговли РФ. Годовой сборник, 2013. М.: Федеральная таможенная служба, 2014.
- ⁴ Указ президента РФ от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности РФ».
- ⁵ Экспорт-импорт важнейших товаров за январь – ноябрь 2014 года // Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=20347:-----2014-&catid=53:2011-01-24-16-29-43&Itemid=1981 (дата обращения: 25.01.2015).
- ⁶ *Алябьева Е.* Продуктовые санкции заставят 30 % россиян недоедать // Slon.ru [Электронный ресурс]. URL: http://slon.ru/economics/produktovye_sanktsii_zastavyat_30_rossiyan_nedoedat-1140697.shtml (дата обращения: 23.05.2015).

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНФЛИКТОГЕННОСТИ ОБЩЕСТВА

В статье раскрываются понятия социальной напряженности, конфликтогенности, а также особенности социально-экономической конфликтогенности в обществе. Социально-экономическая конфликтогенность представляет промежуточное звено от устойчивого состояния общества к разветвляющимся социальным конфликтам. Автор выделяет группы признаков и дает общий подход к оценке социально-экономической конфликтогенности общества.

Ключевые слова: социальная напряженность, конфликтогенность общества, социально-экономическая конфликтогенность.

Общество представляет собой взаимодействие личностей и групп населения, включенных в систему общественных отношений. Когда значимая часть населения начинает испытывать многомерное напряжение (неуверенное, беспокойное положение), возникает напряженность между социальными субъектами. Она чаще возникает, когда возникает напряжение одновременно в различных сферах жизнедеятельности. Напряженность не является абсолютно негативным свойством общества, она может носить и созидательную функцию. Социально-психологическая напряженность побуждает людей изменить ситуацию или приспособиться к ней, снижая тем самым уровень напряженности, способствует объединению единомышленников, стимулирует разработку мер по предотвращению деструктивных конфликтов. Например, мобилизовать массы на позитивные действия типа охраны окружающей среды или на поиск второго места работы для увеличения собственных доходов, или стимулировать личность на развитие собственного бизнеса и пр.

Появляющиеся в обществе напряженности находят выход в негативной социально-психологической реакции (эмоционально-ментальной или поведенческой). Эмоционально-ментальные реакции больших социальных групп формируют преобладающие настроения в обществе, системы ожиданий, стремлений, установок. Преобладающие в обществе настроения активизируют те или иные действия (поведенческую реакцию) в стремлении снизить интенсивность возникающих напряженностей.

В контексте изучаемой проблемы совокупность напряженностей социального, экономического, политического, этнического и прочего характера, которые при определенных условиях ведут к развитию конфликта, мы рассматриваем как конфликтогенность общества. Конфликтогенность общества характеризует состояние общественной жизни с разногласиями и противоречиями объективного и субъективного характера.

Конфликтогенность общества представляет собой социально-экономическое явление, систему объективных обстоятельств и субъективных образов, формирующих различные виды напряженностей, как результат взаимодействия больших социальных групп, включающих свою систему отношений и групповые интересы. Большие социальные группы охватывают социальные классы, слои, этнические общности, политические партии, которые создаются на основе общих признаков (экономических, этнических, политических и пр.). Конфликтогенность свойственна любому обществу – это свойство общества порождать конфликты.

Конфликтогенность показывает наличие угрозы обществу, она представляет собой промежуточное звено от устойчивого состояния социальной структуры к разворачивающимся социальным конфликтам. В отличие от конфликта как предельного случая обострения противоречий конфликтогенность – это совокупность напряженностей в различных сферах жизнедеятельности, которые при определенных условиях могут привести к конфликту. Но конфликтогенность – это не столько противоречия, сколько разногласия, рассогласования, неудовлетворенные ожидания, напряженность, вызываемые действиями различных социальных общностей или политических лидеров. В отличие от конфликта, который представляет собой совокупность противоречий и процессов, конфликтогенность – это совокупность напряженностей и состояние общества в конкретный момент времени.

Сложность анализа социально-экономической конфликтогенности общества обусловлена отдельными особенностями, прису-

щими слабоструктурированным системам, в том числе социально-экономической системе. Среди них выделим следующие¹:

- многоаспектность происходящих в них процессов (экономических, социальных и т. п.) и их взаимосвязанность, в силу чего невозможно вычленение и детальное исследование отдельных явлений, все происходящие явления и процессы следует рассматривать в совокупности;
- отсутствие достаточной количественной информации о динамике процессов, что вынуждает использовать качественный анализ таких процессов;
- изменчивость характера процессов во времени и т. д.

Социально-экономическая напряженность отражает состояние всей общественной жизни, характеризующееся обострением разногласий объективного и субъективного характера. Она может проявляться при отсутствии осознаваемого противостояния. На эмоционально-ментальном и поведенческом уровнях напряженность характеризуется следующими моментами:

- распространением настроений недовольства в обществе;
- утратой доверия к властным структурам;
- пессимистическими оценками будущего, неуверенностью в завтрашнем дне;
- массовым поиском дополнительных источников доходов;
- стихийными массовыми действиями в виде протестных выступлений, вынужденной миграции.

Под социальной конфликтностью понимаем совокупность действий отдельных слоев, групп населения, лидеров и негативной социально-психологической реакции на них значимой части населения.

Экономическая конфликтность – это совокупность действий отдельных слоев, групп населения, властных структур и бизнеса по поводу регулирования предпринимательской деятельности, присвоения, распоряжения и использования средств производства и негативной реакции на них в экономической сфере у производителей и потребителей.

Экономические отношения свойственны всем членам общества и обществу в целом. В связи с этим возникает также множество различных видов напряженностей в экономической сфере жизнедеятельности общества.

Взаимоотношения в бизнесе формируются под воздействием экономических потребностей и интересов, связанных с процессами производства и потребления. Вновь появившемуся слою предпринимателей присущи специфические виды напряженностей, связанные

с трудностями ведения бизнеса. Экономическая напряженность в их среде формируется при рассогласовании требований с возможностями успешного ведения предпринимательской экономической деятельности. Напряженные взаимоотношения между предпринимателями малого, среднего бизнеса и властными структурами возникают по причине противоречивого законодательства, коррупции, большого налогового бремени, которые не позволяют не только развиваться, но и выйти на безубыточное существование бизнеса. Сложности оформления предпринимательской деятельности, большое количество документов при ее оформлении провоцируют предпринимателей вести незаконную (неоформленную) предпринимательскую деятельность и прежде всего в малом бизнесе. Трудности ведения бизнеса иницируют предпринимателей находить обходные пути, работать «на грани закона» или даже нарушать закон. Повсеместно используется выведение части или даже всего бизнеса в теневой сектор экономики, уход от налогов путем сокрытия части доходов, выплата части заработной платы в обход налогообложения. Все это способствует росту теневой экономики в стране.

Движущими силами теневой экономики в мире, по мнению международного эксперта по теневой экономике Ф. Шнайдера², являются увеличенное бремя налогообложения и платежей по социальному обеспечению совместно с трудовым рыночным регулированием. Он делает такое заключение по результатам анализа теневой экономики в 145 странах: уровень теневой экономики выше в тех странах, где больше налоговый пресс, большое количество регламентирующих документов.

В России при переходе от одной хозяйственно-экономической системы к другой неизбежно резкое увеличение регламентирующих документов (законов, законодательных актов, указов и пр.). Формируются новые правила экономической деятельности, требуется регламентация экономической деятельности в новых экономических условиях.

Коррупция (взяточничество, коммерческий подкуп) в экономической сфере вызывают раздражение у предпринимателей еще в большей степени, чем у населения в целом. Как показывают опросы предпринимателей, ведение бизнеса без взяток и коммерческого подкупа практически невозможно. Это вызывает недовольство предпринимателей социально-экономической политикой правительства в центре и регионах, деятельностью главы государства, порождает раздражение и агрессию.

Уровень теневой экономики является основным обобщающим признаком экономической конфликтности общества. Теневая

экономика представляет собой достаточно сложное явление в обществе, требующее отдельного изучения и прогнозирования.

Помимо теневой экономики в обществе существует немало напряженностей в экономической сфере, связанных с жизнедеятельностью его членов. К ним относятся напряженности, вызванные дифференциацией доходов, низкими доходами значительной части населения, противоречиями между богатыми и бедными и пр. Напряженность в экономической сфере возрастает при нарастании социальной напряженности в обществе и, наоборот, социальная стабильность общества в большой степени зависит от состояния экономики в стране и усиливается при разногласиях в экономической сфере.

Социально-экономическая конфликтность общества – беспокойное, чреватое опасностью состояние взаимоотношений в социальной и экономической сферах, отражающее экономические и социальные противоречия, разногласия и негативное социально-психологическое состояние в крупных социальных группах и в обществе в целом.

Социально-экономическая конфликтность общества проявляется на эмоционально-ментальном и поведенческом уровнях. С трансформацией всех сфер жизнедеятельности общества накапливается неудовлетворенность существующим положением дел, возрастают притязания, радикально меняются стереотипы массового сознания, население вынуждено отказываться от привычных норм поведения и тех видов деятельности, которые их вполне удовлетворяли в прошлом. Недовольство, вызванное низкими доходами, инфляцией, безработицей, отсутствием личной безопасности и пр., вызывает недоверие к властным структурам, социальную напряженность на поведенческом уровне – конфликты, митинги, демонстрации, забастовки, миграция в другие регионы или страны. В условиях экономического кризиса и спада производства объективные разногласия находят более сильный эмоциональный отклик у населения. Социально-экономическая конфликтность общества тесно связана с внутриличностными противоречиями. Поэтому понимание мотивов возникающих напряженностей затруднено без изучения процессов, которые происходят на уровне психологии личности и способствуют нарастанию напряженностей в обществе.

Усилению социально-экономической конфликтности способствует дестабилизация обстановки в стране, дефицит товаров и продуктов, правовая незащищенность, высокая дифференциация доходов и пр. Кроме того, переход к рыночной экономической

системе потребовал быстрой переоценки ценностей. Социально-экономическая конфликтогенность охватывает напряженности экономического и социально-психологического характера.

Реальные действия населения при нарастании конфликтогенности возникают, как правило, с некоторой задержкой. Имеется возможность предотвратить ее нарастание, не допуская порогового уровня, когда она начинает превращаться в деструктивный конфликт.

Социально-экономическую конфликтогенность формируют различные виды напряженностей в обществе: объективные, существующие до их осознания людьми, и субъективные, связанные либо с осознанием объективных противоречий, либо собственно с сознанием, психологией, эмоциями людей. Она проявляется через различные характерные признаки. В связи с этим все признаки социально-экономической конфликтогенности можно объединить в четыре блока, каждый из которых описывается соответствующими признаками конфликтогенности.

Объективные напряженности, фиксируемые официально – объективная реальность, имеющие место явления и процессы, происходящие в стране и фиксируемые официальной статистикой, которые вызывают негативные эмоции у значимой части населения (объективные признаки). К объективным признакам относятся экономические противоречия между богатыми и бедными (дифференциация доходов), преступность (различные виды преступлений), терроризм, общественно опасные деяния (наркомания и алкоголизм) и т. п.

Субъективный образ объективной реальности – субъективные образы, отражение объективной реальности в массовом сознании, оценка населением объективно имеющих место явлений и процессов, формирующих негативную реакцию в обществе (объективно-субъективные признаки). Объективно-субъективные признаки включают оценку, неодобрение действий главы государства и правительственных структур, общественных организаций, националистических организаций, оценку политической обстановки в стране, реакцию на преступные действия и действия в экономической сфере, оценку экономического неблагополучия в семье, межнациональных разногласий, разногласий в ментальности, субъективную реакцию населения на разногласия между бизнесом и населением, между работниками и предпринимателями и т. п.

Субъективная эмоциональная реакция населения – субъективная негативная эмоционально-ментальная реакция населения на имеющиеся в обществе напряженности и на субъективный образ

этих напряженностей, а также физиологические последствия такой реакции (субъективные признаки). Субъективные признаки конфликтности отражают совокупность минорных настроений, переживаний и отрицательных эмоций населения, напряженности, агрессии, страха, осознание собственного бедственного положения и своей семьи, уровень личного протестного потенциала, желание взять в руки оружие, повышение уровня заболеваемости и смертности и т. п.

Поведенческая реакция населения и бизнеса – ответные действия населения и бизнеса, направленные на снижение социально-экономической напряженности в обществе (субъективно-объективные признаки).

В основе поведенческой реакции населения лежит стремление к снижению субъективной эмоциональной напряженности. Она реализуется через такие действия, как протестные выступления, поиск второго места работы в официальном или в теневом секторе экономики для повышения уровня дохода, выращивание продуктов питания в личном подсобном хозяйстве для пропитания семьи и пр. Это позволяет повысить уровень благосостояния населения и снизить уровень напряженности в обществе. Возможна крайняя негативная субъективная реакция населения – уход от конфликта через суицид.

Поведенческая реакция населения и бизнеса направлены на снижение уровня социально-экономической напряженности, но эти виды реакции различны, имеют свою специфику. Поэтому реакция бизнеса и поведенческая реакция населения в целом требуют различных подходов при изучении и различных методов исследования.

Признаки конфликтности, отражающие виды социально-экономических напряженностей в обществе, выявляются на основании социологических опросов населения, т. е. рассматриваются те признаки, которые значимая часть населения воспринимает как существующие (имеющие место) явления, разногласия в обществе, вызывающие негативную реакцию, а также уровень этой негативной реакции.

Объективные признаки конфликтности в значительной степени находят отражение в статистической отчетности. Каждый из объективных признаков характеризуется одним или несколькими количественными показателями, имеющимися в статистической отчетности. Например, дифференциация населения по доходам характеризуется 4-мя показателями (коэффициентом фондов, уровнем дифференциации по квинтильным (20%-ным) группам населения, коэффициентом концентрации доходов

(индексом Джини), дефицитом денежного дохода), а взяточничество – одним показателем – числом зарегистрированных случаев взяточничества.

Данные официальной статистики являются важным источником информации, но не позволяют составить полную картину напряженностей в обществе. Часть объективных признаков может быть выявлена только опосредованно, через отражение в массовом сознании, например, противоречия между богатыми и бедными, между предпринимателями и властью, острота политической обстановки в стране и пр. Наличие этих признаков конфликтогенности выявляется по итогам социологических опросов населения.

Социологические опросы позволяют установить:

- мотивацию, внутреннее побуждение, определяемое потребностями, интересами, чувствами населения, возникшими и обострившимися под влиянием изменения внешней среды;
- оценки степени удовлетворения жизненно важных потребностей, ожиданий, решения проблем, затрагивающих общие интересы, доверие к правительству;
- оценки соблюдения прав человека, состояние охраны общественного порядка и личной безопасности граждан, состояния межнациональных отношений и т. д.

Поэтому показатели, характеризующие объективно-субъективные признаки, представляют собой субъективные оценки населения.

Кроме того, существует скрытая часть, внутренние мотивы индивидов, которые формируют субъективную составляющую конфликтогенности. Субъективная составляющая представляет собой эмоционально-ментальную реакцию населения. Эмоционально-ментальная реакция населения включает совокупность негативных эмоций населения, которые выявляются в результате социологических опросов, а также физиологическую реакцию, которая находит отражение в уровне заболеваемости и смертности.

Субъективно-объективные признаки конфликтогенности представляют собой поведенческую реакцию бизнеса и населения. Экономическая реакция предпринимателей представляет собой прежде всего выведение части или всего бизнеса в теневой сектор экономики, а реакция населения – в поиске дополнительных источников доходов для улучшения качества собственной жизни и жизни своей семьи. Эти признаки отражают как статистические показатели (например, характеризующие теневую экономику), так

и оценки самого населения, полученные по результатам социологических опросов населения (вторичная занятость, выращивание продуктов питания для своей семьи и пр.).

Совокупность частных показателей позволяет построить обобщенные, агрегированные показатели по каждой из групп признаков и по всей совокупности признаков в целом. Это дает возможность установить уровень социально-экономической конфликтности общества и проследить его динамику.

Усиление напряженности в обществе обусловлено в значительной степени отсутствием методов ранней диагностики конфликтности. Диагностика конфликтности позволяет выявить негативные явления и процессы в социально-экономической сфере и реакцию населения на них. В ходе мониторинга отслеживается динамика наиболее вероятных и наиболее серьезных угроз и причин усиления напряженности в обществе.

О причинах усиления социально-экономической конфликтности можно судить по показателям, имеющим количественное выражение и отражающим качество жизни населения, т. е. уровень потребления материальных благ и услуг, а также удовлетворение духовных потребностей, здоровья, продолжительности жизни, условий окружающей среды, морально-психологический климат, душевный комфорт, а также ситуацию на рынке труда, миграционные процессы и пр. Выявление факторов усиления напряженности в обществе позволяет сформировать механизмы управления социально-экономической конфликтностью.

Особое место занимают средства массовой информации (СМИ). В качестве источника информации для СМИ выступают явления и события объективной реальности. Однако эта реальность может быть освещена по-разному, вызывая различный эмоциональный отклик у населения. Акцентирование внимания на негативной информации способствует усилению негативного эмоционального фона в обществе.

Таким образом, социально-экономическая конфликтность общества проявляется через признаки объективного и субъективного характера, которые вызывают негативную реакцию в социально-экономической системе общества. Реакция общества на напряженность, возникающую в результате имеющихся разногласий в социально-экономической системе, проявляется через социально-психологическую реакцию населения и реакцию бизнеса.

- ¹ *Максимов В.И., Корноушенко Е.К., Качаев С.В.* Когнитивные технологии для поддержки принятия управленческих решений (Информационное общество. 1999. Вып. 2) // Институт развития информационного общества [Электронный ресурс]. URL: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/092aa-276c601a997c32568c0003ab839> (дата обращения: 11.05.2015).
- ² *Schneider F.* Shadow Economies of 145 Countries all over the World: What do we really know? // Brookings – Quality. Independence. Impact [Электронный ресурс]. URL: http://www.brookings.edu/metro/umi/events/20060904_schneider.pdf (дата обращения: 11.05.2015).

СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ И ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Автор рассматривает сущность и структуру семейного бюджета, его место и роль в современном обществе. Выявление основных параметров и ключевых позиций при формировании семейного бюджета позволило сформулировать рекомендации по получению дополнительного дохода, обеспечивающего финансовую безопасность семьи.

Ключевые слова: семейный бюджет, финансовый план, доходы, расходы, «финансовая подушка» безопасности.

Сегодня семья продолжает оставаться главным социальным институтом, в рамках которого закладываются первые основы семейной экономики и управления личными финансами. Будучи начальной стадией формирования финансовых, имущественных и потребительских отношений, семья определяет все дальнейшее поведение человека. Каждый гражданин самостоятельно принимает финансовые решения, каждая семья самостоятельно управляет средствами семейного бюджета, расходует денежные средства на потребление и сбережение

Термин «бюджет» имеет древненормандское происхождение и дословно переводится как «кожаный мешок», в котором хранились денежные средства государства. С того времени понятие о бюджете расширилось. Сегодня бюджет означает финансовый план доходов и расходов не только государства, но и организаций, домохозяйств.

Семейный бюджет – это роспись или смета доходов, получаемых всеми членами семьи из разных источников, и всех обязательных и необязательных расходов, которые необходимы для ее нормальной жизни. В бюджете семьи аккумулируются поступления

доходов членов семьи, которые используются как на общие цели, так и на удовлетворение личных потребностей каждого.

Структура бюджетов любого уровня одинакова, т. е. включает доходы и расходы, но виды самих доходов и расходов различаются. Также различаются и периоды составления бюджетов. Семейный бюджет обычно составляется на месяц.

Существенным отличием бюджетов друг от друга является финансовый контроль. Если на уровне государства существует продуманная и законодательно закреплённая система финансового контроля, осуществляемая на всех стадиях бюджетного процесса, то на уровне предприятий контроль внутренний, проводимый руководством или специалистами. На уровне семейного бюджета имеет место самоконтроль. Между тем вопросы контроля за исполнением семейных финансовых планов наиболее сложные и зачастую неразрешимые. Контроль исполнения семейного бюджета представляет весьма непростую задачу для семьи и требует соблюдения строгой финансовой дисциплины.

Исследование бюджетов домашних хозяйств началось в конце XVIII в. и впоследствии оформилось в особый метод статистического наблюдения. Впервые упоминание о семейных доходах и расходах относится к XVII в. В работе В. Петти «Политическая арифметика» рассчитан физиологический минимум квалифицированного рабочего Англии. Ценность представляет работа А. Юнга «Письма фермера», в которой исследован уровень благосостояния сельских рабочих и причины их нищеты, опираясь на составленный бюджет для семьи, состоящей из супружеской пары и трех детей.

Исследованиями проблем семейных бюджетов в России занялись в конце XIX в. Отметим работу А.В. Чаянова «Бюджетные исследования. История и методы», в которой рассматривается семейно-трудовое крестьянское хозяйство, нацеленное на удовлетворение потребностей членов семьи. С 1950-х гг. проводится регулярное обследование бюджетов домашних хозяйств¹.

В экономических отношениях семья выступает как конечный потребитель (приобретение различных товаров и услуг для личного пользования), налогоплательщик (осуществляя обязательные безвозмездные платежи в пользу государства) и как инвестор (осуществляя поиск наиболее выгодного варианта вложения временно свободных денежных средств). Наличие или отсутствие семейного бюджета характеризует то, как человек хочет жить и как обеспечивает свою жизнь.

Мужчины и женщины вносят разный вклад в организацию семейной экономики. Практика семейного финансового планиро-

вания выделяет три вида семейного бюджета: совместный, раздельный, долевой (совместно-раздельный).

Совместный бюджет. При таком способе распределения денег все средства, заработанные членами семьи, складываются вместе, и затем супруги совместно решают, как распределить полученную сумму на определенный промежуток времени (обычно на месяц). Основа такого подхода – в доверии друг к другу, взаимной ответственности и умению находить компромисс.

Раздельный бюджет. Плюсы такого типа бюджета в материальной независимости друг от друга, которая помогает избежать конфликтов на финансовой почве и дает возможность каждому планировать свои приобретения без отчета. Среди выгод раздельного бюджета отметим такой немаловажный факт, как помощь родственникам. Эта тема в семьях нередко бывает весьма щекотливой. В ситуации раздельного бюджета каждый решает сам, кому и в какой мере он помогает, не опасаясь недовольства супруга.

Совместно-раздельный (долевой) бюджет используется, если разница между зарплатами супругов незначительна. Сначала рассчитывается, сколько денег семья тратит ежемесячно на питание, коммунальные платежи, хозяйственные расходы и др. Далее эта сумма распределяется между членами семьи либо пополам, либо в соотношении, которое семья посчитает справедливым, например, в зависимости от зарплаты. Таким образом, у каждого остаются личные деньги, тратимые по собственному усмотрению. Положительная сторона такого планирования заключается в уникальном сочетании чувства общности в семье (как и в случае совместного бюджета) и элемента финансовой независимости друг от друга.

Формирование финансового статуса семьи зависит от многих факторов, влияющих на ее переход из одного качественного финансового состояния в другое, в частности от количественных факторов, возрастного состава семьи, жизненного цикла семьи (ЖЦС). Уровень благосостояния подвержен изменениям на протяжении всего жизненного пути семьи.

Так, один из этапов ЖЦС с момента образования семьи и до появления первого ребенка характеризуется тем, что молодые люди планируют основные жизненные цели, организуют семейный бюджет, решают проблемы проживания. В семейном бюджете основные статьи расходов включают: покупку / аренду жилья, одежды, проведения отпусков, досуга. Следующий этап связан с появлением первого ребенка, что может повлечь за собой уход одного из родителей с работы, т. е. сокращение семейного дохода. На этом этапе семья обычно имеет наименьший среднедушевой доход

за весь жизненный цикл. Ребенок создает новые потребности, меняя структуру расходов. Этап ЖЦС, когда дети покинули семью, а родители вышли на пенсию или семья теперь состоит только из одного родителя, характеризуется резким сокращением семейного дохода, хотя доход может продолжать расти. Расходы могут быть связаны с отдыхом, медицинскими, религиозными и ритуальными услугами, в отдельных случаях помощь детям, внукам².

По характеру управления семейным бюджетом можно выделить следующие модели управления:

- 1) система «матриархата», при которой жена полностью берет на себя управление финансами семьи;
- 2) система «патриархата», когда муж полностью контролирует финансы семьи, обеспечивая необходимым всех членов семьи;
- 3) система фиксированного бюджета на ведение домашнего хозяйства предполагает разделение ответственности между супругами при формировании семейного бюджета;
- 4) система независимого управления, когда оба супруга имеют независимые бюджеты и не претендуют на все деньги семьи;
- 5) система общего управления, когда оба супруга на равных правах распоряжаются общими денежными средствами семьи.

Экономические факторы: размер заработной платы, дополнительные источники дохода (доход от акций, проценты по другим ценным бумагам, доход от аренды, продажи имущества). Отдельно отметим уровень дохода. Расходы зависят от уровня доходов. Чем выше уровень жизни, тем большего хочется (обновить гардероб, приобрести дорогостоящую технику).

Каждая семья самостоятельно управляет средствами семейного бюджета, расходует на потребление и сбережение, но поведение семьи является следствием многих факторов: благосостояние семьи, общеэкономическая ситуация, уровень доходов, психологический (или человеческий) фактор. Психика человека, поведенческие факторы, внушаемость человека, тип темперамента, личности и характера также влияют на поведение семьи в экономических отношениях.

Структурно семейный бюджет состоит из доходов и расходов. Наилучшим вариантом организации семейного бюджета является тот, при котором доход либо больше расходов, либо сбалансирован к ним.

Все доходы семьи можно разделить на два вида: денежные и натуральные. Денежные доходы, как правило, являются основными. К ним относятся:

- заработная плата членов семьи;
- пенсии, пособия, стипендии и другие социальные и страховые выплаты членам семьи государством, организациями;
- прочие доходы: вознаграждения за нетрудовую деятельность (за донорскую помощь, обнаружение клада), наследство, полученные подарки, премии (за исключением премий по результатам труда), алименты на содержание детей и родителей, другие выплаты и компенсации по решению суда;
- доходы от предпринимательской деятельности членов семьи, доходы в виде средств, мобилизованных на финансовом рынке.

Доходы в натуральной форме – это доходы, получаемые от личного подсобного хозяйства (дача, огород) либо часть заработной платы, выдаваемая членам семьи в натуральной форме.

Для оценки уровня и структуры доходов населения используются такие показатели, как номинальный доход, располагаемый доход, прожиточный минимум.

Личные доходы населения – все виды доходов населения, полученные в денежной или натуральной форме. Сумма личных доходов и стоимость бесплатных или на льготных условиях предоставленных услуг, рассчитанные в ценах текущего года – номинальные доходы. Но номинальные доходы не определяют реального содержания доходов, т. е. не показывают, какое количество материальных благ и услуг доступно населению при сложившемся уровне доходов. Вычитая из личных номинальных доходов налоги и иные обязательные платежи, определяют личные располагаемые доходы населения – ту часть личных доходов, которую их владельцы направляют на потребление и сбережение.

Потребности населения значительно дифференцируются в зависимости от его социально-демографических характеристик и условий проживания. В связи с этим используется показатель прожиточного минимума, который характеризует объем и структуру потребления важнейших материальных благ и услуг на минимально допустимом уровне, обеспечивающем условия поддержания активного физического состояния взрослых, социального и физического развития детей и подростков. Прожиточный минимум конкретной семьи может быть определен исходя из ее фактического состава и величины.

Существуют различные подходы к классификации расходов. Каждая семья самостоятельно классифицирует расходы. Рассмотрим следующие.

1. Расходы, связанные с потреблением и накоплением:

- *расходы, связанные с потреблением*, включают налоги и обязательные сборы с физических лиц, коммунальные и другие ежемесячные платежи; текущие расходы на потребление, т. е. расходы на товары, используемые в течение относительно непродолжительного периода времени; капитальные расходы на потребление непродовольственных товаров, используемых в течение достаточно длительного промежутка времени (мебели, автомобиля, жилья и пр.); капитальные расходы, связанные с вложением денег для получения (увеличения) дохода домашнего хозяйства в будущем; расходы, связанные с образованием;
- *расходы, связанные с накоплением*, включают создание страхового резерва «на черный день»; накопление денежных средств для приобретения предметов длительного пользования (машины, квартиры, др.); долгосрочное накопительное страхование жизни; создание денежного фонда для инвестирования в различные финансовые активы.

2. По важности: расходы на необходимые (обязательные), желательные, имиджевые товары и товары класса люкс.

3. По периодичности: ежемесячные, ежегодные, переменные, сезонные расходы.

Важным вопросом управления семейным бюджетом являются способы рационализации расходов. Например:

- 1) учет и контроль расходов (запись всех расходов);
- 2) составление списка покупок (перед походом в магазин составление списка в целях избежания спонтанных и ненужных покупок);
- 3) ежемесячное откладывание по 10% дохода;
- 4) отказ от расходования денег сразу же после их получения;
- 5) посещение магазина раз в неделю со списком продуктов;
- 6) расплата только наличными;
- 7) использование дисконтных карт;
- 8) покупка товаров оптом на оптовых базах;
- 9) покупка вещей в несезон, на распродажах или через Интернет;
- 10) установление счетчиков для контроля и экономии расходов по коммунальным платежам;
- 11) отключение электроприборов при выходе из дома;
- 12) контроль расходов на Интернет и сотовую связь;
- 13) избегание долговых отношений;
- 14) использование копилки для мелочи.

Структурно наибольший удельный вес по расходам приходится на покупку и оплату товаров и услуг.

Средства семейного бюджета можно использовать так, что, вложив временно свободные денежные средства (т. е. осуществив расходы), в будущем можно получить дополнительный доход, т. е. сформировать так называемую «финансовую подушку» для обеспечения экономической безопасности семьи.

По видам активов все варианты финансовых вложений с целью получения дополнительного дохода можно разделить на следующие сектора: кредитный рынок (рынок ссудных капиталов), рынок ценных бумаг, валютный рынок и рынок драгоценных металлов.

Первоначальная оценка финансовых инструментов начинается с рассмотрения показателей ее доходности по предыдущему периоду, продолжительность которого зависит от приблизительных сроков, на которые планируется осуществить собственные вложения.

Банковский вклад остается пока наиболее популярным и доступным источником дополнительного дохода. Это объясняется достаточно простой процедурой его оформления и практически полным отсутствием каких-либо конкретных действий по дальнейшей работе с ним самого вкладчика. То есть работа по осуществлению данных инвестиций сводится к поиску банков с наиболее высоким процентом по вкладам. Учитывается также устойчивость банков, которая осуществляется вкладчиком исходя из психологических факторов.

Иностранная валюта имеет свои особенности. Вложения в данный инструмент зачастую осуществляются только тогда, когда предстоит поездка за границу, а не для получения дополнительных доходов. Однако, как показывают последние экономические события, данный финансовый инструмент может оказаться достаточно прибыльным источником дополнительных доходов. Вложения в него можно осуществлять в пять наиболее стабильных и сильных валют мира: американский доллар, евро, британский фунт, швейцарский франк и японскую йену. Благодаря своим статусам, объему торговых операций в соответствующих странах и уровню поддержки, такие вложения всегда будут давать стабильную прибыль, и, как показывает практика, ее уровень может быть достаточно высоким.

Ценные бумаги и драгоценные металлы являются более сложными инструментами, требующими специальной подготовки и знаний. Кроме того, подобные финансовые инструменты подразумевают постоянный контроль. Такие вложения лучше осуществлять через специализированные организации и управляющие компании, где есть возможность ознакомиться с подробной

статистикой, а выплата доходов будет осуществляться без обязательного участия в управлении данными активами.

Дополнительный доход не обязательно должен быть получен в текущем и коротком промежутке времени. Осуществление вложений на не самое ближайшее будущее (например, в пенсионные накопления) тоже может рассматриваться как соответствующий источник дополнительных доходов. Существует два возможных варианта его получения – негосударственные пенсионные фонды (НПФ) и управляющие компании (УК). Выбор зависит исключительно от психологических и философских факторов, поскольку оценить экономическую составляющую в условиях глобальной экономики достаточно сложно. НПФ осуществляет вложения пенсионных накоплений частично, оставляя определенную часть нетронутой. УК же имеет возможность использовать для вложений в зависимости от индивидуальных условий пенсионные накопления практически в полном объеме. Вложения осуществляются в финансовые инструменты, которые были рассмотрены выше. Соответственно только личное восприятие и психологическое отношение к накопленным средствам будут влиять на потенциальный выбор.

Все виды финансовых вложений с целью получения дополнительных источников дохода формируют т. н. страховой фонд семьи. Данный доход не является основным. Следовательно, не требует обязательного использования до наступления какого-либо страхового случая, требующего срочных дополнительных вложений.

В разработке бюджета семьи можно выделить следующие основные шаги.

1-й шаг. Определение личных финансовых целей и приоритетов.

Финансовая цель – это то, на что понадобятся деньги. Финансовые цели должны быть конкретными и достижимыми. Для оценки стоимости цели нужно определить точную или примерную сумму.

2-й шаг. Оценить текущее финансовое состояние: определить статьи доходов и расходов, учесть доходы и расходы за выбранный период времени. Возможно, потребуется корректировка при изменении текущей финансовой ситуации. Постоянный анализ доходов и расходов.

3-й шаг. Определить средства достижения поставленных финансовых целей: наращивание доходов, сбережения, рационализация расходов.

Принятие соответствующих финансовых решений, проведение конкретных мероприятий, действий, направленных на пошаговое движение к поставленным целям.

Для усиления контроля за денежными средствами семьи по окончании месяца также можно сопоставить запланированные и фактические доходы и расходы.

Бюджет можно и нужно корректировать.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

- Составление семейного бюджета позволяет семье достичь финансовых целей и расставить финансовые приоритеты.
- Для эффективного использования доходов семейного бюджета следует разумно формировать потребности, что позволит рационализировать расходы семейного бюджета и сформировать сбережения для достижения целей.
- Составление семейного бюджета делает расходы семьи прозрачными.
- Семейный бюджет является инструментом сплочения семьи.
- Формирование финансовой «подушки» необходимо для обеспечения экономической безопасности и независимости семьи и отдельных личностей.
- Объекты для семейных инвестиций разнообразны и требуют индивидуального подхода.
- Неиспользованные средства основного дохода можно превратить в дополнительный доход.

Семейный бюджет является не только инструментом планирования личных финансов, но и индикатором уровня финансовой культуры. Семья, которая ответственно подходит к формированию своего бюджета, приобретает психологическое спокойствие и уверенность в будущем, а это, в свою очередь, дает социально значимый результат для общества и государства в целом.

Примечания

- ¹ *Элефтеров Д.П.* История исследования бюджетов домашних хозяйств // Вопросы статистики. 2010. № 6.
- ² *Будинайте Г.Л., Варга А.Я.* Теоретические основы системной семейной психотерапии // Журнал практической психологии и психоанализа. 2005. № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://psyjournal.ru/psyjournal/articles/detail.php?ID=2675> (дата обращения: 28.04.2015).

ЭВОЛЮЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассматриваются основы возникновения социального предпринимательства, показана эволюция данного вида предпринимательской деятельности в разные исторические периоды, анализируются особенности этапов его развития.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальные инновации, социальная инфраструктура, социальное партнерство.

Основным фактором эффективности современной экономики является достижение обществом благосостояния при приоритете развития социальной сферы. Проблемы в социальной сфере сопровождали общество на протяжении многих лет, начиная с первобытных времен. Считаем целесообразным выделить следующие этапы формирования деятельности социальных предпринимателей, которая на протяжении столетий была направлена на обеспечение социальной стабильности, всеобщего благосостояния и социально-экономической защищенности всех групп населения.

К истокам социального предпринимательства как первого этапа развития отнесем период античности (IV–III вв. до н. э.). Одними из первых к рассмотрению социальной проблематики и справедливого общественного устройства обратились именно античные древнегреческие философы Платон и Аристотель.

В наиболее известной работе «Государство» (360 г. до н. э.) Платон (427–347 гг. до н. э., Афины) рассматривал социально-экономическую концепцию развития, которая выразилась в создании идеального государства как государства всеобщего благосостояния, где каждый занимается своим делом и приносит пользу не только

себе, но и обществу¹. Справедливость, по мнению Платона, была основополагающим принципом идеального государства.

В трудах ученика Платона Аристотеля (384 г. до н. э., Халкидики – 322 г. до н. э., Халкида) наряду с рассмотрением вопросов оптимального общественного устройства видим несколько иной подход к социальной справедливости и построению социального благополучия. Аристотель сформулировал социально-философские взгляды, опираясь на изучение политических устройств государств. Он установил, что правильно избранная цель и стратегия национального развития напрямую связаны с успешным развитием государства: «Теперь нам надлежит говорить о самом государственном строе: из каких и какого качества составных частей должно состоять государство, которое хочет стать государством счастливым и иметь прекрасное устройство. Благо при всех обстоятельствах зависит от соблюдения двух условий: одно из них – правильное установление задачи и конечной цели всякого рода деятельности, второе – отыскание всякого рода средств, ведущих к конечной цели»².

Главной целью государства, согласно Аристотелю, является благосостояние граждан. Все, что есть в государстве, подчинено этой цели. В фундаментальном сочинении «Политика» (335–322 г. до н. э.) Аристотель писал: «Не следует, кроме того, думать, будто каждый гражданин сам по себе; нет, все граждане принадлежат государству, потому что каждый из них является частицей государства. И забота о каждой частице, естественно, должна иметь в виду попечение о целом»³. Таким образом, благосостояние общества является следствием добродетельной жизни всех граждан.

Аристотель называл человека политическим животным, уделяя при этом особое внимание его социальной сути. Известно, что решение социальных вопросов, как и государственного устройства, древнегреческий ученый связывал с характером социальной структуры общества.

Государство, по мнению Аристотеля, должно в первую очередь заботиться о людях: «Только те государственные устройства, которые имеют в виду общую пользу, являются, согласно со строгой справедливостью, правильными; имеющие же в виду только благо правящих – все ошибочны и представляют собой отклонения от правильных: они основаны на началах господства, а государство есть общение свободных людей»⁴.

Итак, ученые еще с древних времен задумывались о благосостоянии граждан, взаимоотношениях человека и общества, обращались к проблеме оптимального государственного устройства и

настаивали на необходимости учитывать при построении государством внутренней политики те проблемы, которые непосредственно относятся к социальной сфере.

Второй этап становления социального предпринимательства включает в себя временной отрезок XVII–XVIII вв. В это время были сформулированы и обоснованы идеи социального реформирования и понимание возможностей социального благоустройства общества.

Английский философ Томас Гоббс (1588–1679) – создатель теории общественного договора – в работе «Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского» (1651 г.) размышлял о справедливом устройстве государства, уделяя внимание вопросу о государственной поддержке неимущих слоев общества и благотворительности. Отмечая, что такого вида помощь является необходимым условием справедливого государственного обустройства, Гоббс писал: «Если многие люди вследствие неотвратимых случайностей сделались неспособными поддержать себя своим трудом, то они не должны быть предоставлены частной благотворительности, а самое необходимое для существования должно быть им обеспечено законами государства. Ибо, подобно тому, как было бы жестокостью со стороны кого-либо отказывать в поддержке беспомощному человеку, точно так же было бы жестокостью со стороны суверена – государства подвергать таких беспомощных людей случайностям неопределенной благотворительности»⁵.

Нельзя не отметить И.Т. Посошкова (1652–1726), первого русского экономиста-теоретика, который в социально-экономическом трактате «Книга о скудости и богатстве» (1724 г., опубликован в 1842 г.) писал о невещественном богатстве страны, наборе гражданских основ, т. е. институтов, способствующих здоровому функционированию экономики и общества.

Посошков первым поднял вопрос о вещественном богатстве не как о денежной массе, находящейся в стране, а как о материальных благах в руках государства и народа. «В коем царстве люди богаты, то и царство то богато», – такова его основная идея.

Последователем И.Т. Посошкова и первым социальным предпринимателем можно считать английского социолога Иеремию Бентама (1748–1832). Именно он в 1794 г. составил план широкого привлечения неимущих граждан на фабрику для обслуживания дерево- и металлообрабатывающих машин, придуманных его братом Сэмюэлем. Вскоре частное коммерческое предприятие братьев Бентамов превратилось в универсальный план решения социальной проблемы в целом.

Его работными домами, предназначенными для использования труда бедняков, должен был руководить центральный совет, учрежденный в столице и организованный по образцу правления Английского банка: акции стоимостью 5 или 10 фунтов предоставляли каждому члену один голос. В опубликованном варианте плана можно видеть: «1. Забота о неимущих по всей Южной Англии поручается единому органу; соответствующие расходы должны покрываться из одного фонда. 2. Указанный орган, представляющий собой акционерное общество, получит название «Национальная компания благотворительности» или что-то в этом роде». Предполагалось создать не менее 250 работных домов, охватывающих примерно полмиллиона человек. В проекте обстоятельно анализировалось положение различных категорий безработных. Отметим, что Бентам более чем на столетие опередил других исследователей.

«Людей без места», уволенных совсем недавно, Бентам отличал от тех, кто не мог найти работу по причине «временного застоя», сезонных рабочих с их «периодическими застоями» – от «вытесненных рабочих рук», которые стали лишними из-за внедрения машин. Последнюю группу составляли уволенные из армии. Между тем самой важной была группа «временного застоя», которая включала не только тех ремесленников и мастеров, профессии которых зависели от моды, но и более значительную группу лиц, лишившихся работы вследствие общего кризиса в производстве.

Таким образом, новаторская идея Бентама предполагала грандиозный по своим масштабам комплекс мер, нацеленный на решение таких социальных проблем, как безработица, социальная защита и поддержка неимущих слоев населения.

Третий этап (XVIII–XIX вв.) знаменуется формированием термина «предпринимательство» как социально-экономического явления и развитием принципов современного социального предпринимательства. Для общества в целом развитие предпринимательства создавало условия более эффективного роста производства, насыщения рынка товарами и услугами, увеличения доходов населения и государства, обеспечения занятости и социальной стабильности.

Слово «предприниматель» (*entrepreneur*) возникло во Франции. Дословный перевод с французского: так называют человека, который решает на значимый проект или деятельность; так характеризуют смелых и азартных людей, которые стимулировали экономический прогресс, находя новые и более эффективные способы работы.

Первым, кто изложил концепцию предпринимательства, стал Ричард Кантильон (1680–1734) – купец и финансист родом из Ирландии, много лет проживший во Франции. В работе «Опыт о природе торговли вообще» (1755 г.) он выделял главенствующую роль предпринимателей, которые, по его мнению, действуют в условиях риска из-за того, что фермеры, торговцы, ремесленники и другие мелкие собственники приобретают товар по определенной цене, а продают по неизвестной. Вместе с тем Кантильон характеризовал предпринимательство как вид доходной деятельности, стимулирующий экономический прогресс благодаря поиску новых и наиболее эффективных путей реализации деловой инициативы. Он отмечал, что предприниматель должен обладать определенным интеллектом, т. е. различной информацией и знаниями.

Идеи классиков теории предпринимательства Сэя и Шумпетера, несомненно, послужили основой для формирования современного подхода к социальному предпринимательству.

Французский экономист Жан-Батист Сэй (1767–1832) определял предпринимателя как экономического агента, который комбинирует факторы производства и переводит экономические ресурсы из сферы низкой производительности и прибыльности в области, где они могут дать наибольший результат. Предприниматель, по мнению Сэя, – это лицо, готовое пойти на риск ради достижения поставленной цели. Его важнейшие отличительные черты:

- а) соединение факторов производства (капитал и труд);
- б) сбор информации и накопление необходимого опыта;
- в) принятие решения и организация производственного процесса.

Следовательно, предпринимательство – это экономическая деятельность, осуществляемая посредством постоянного комбинирования факторов, направленная на эффективное использование ресурсов и получение наивысших результатов. Сэй подчеркивал творческий, экспериментальный, а также инновационный характер деятельности предпринимателя, что, несомненно, является основой построения принципов современного социального предпринимательства.

Важное значение в дальнейшем развитии социального предпринимательства сыграл XX в., который ознаменован беспрецедентным развитием информационных технологий. Следствием стало возникновение нового технологического уклада и широкое распространение социальных инноваций. Развитие инновационных процессов в свою очередь оказало существенное влияние на сопряженную с ним социальную инфраструктуру.

Четвертый этап (первая половина XX в.) характеризуется уже сформировавшейся индустриальной базой и массовым развитием предпринимательства. Поддержал идею социальных инноваций, сделав акцент на функцию предпринимателя как новатора, австрийский экономист и социолог Йозеф Шумпетер (1883–1950). Он рассматривал предпринимателя как главную движущую силу и «основной феномен» экономического развития общества, особо отмечая при этом необходимость внедрения инновационных технологий и новых комбинаций использования экономических ресурсов: «Производить – значит комбинировать имеющиеся в нашей сфере вещи и силы. Производить нечто иное или иначе, значит, создавать другие комбинации из этих вещей и сил»⁶.

Если в процессе производства не осуществляется никаких новых инновационных комбинаций, то говорить о предпринимательстве нет должных оснований. Предпринимательство предполагает отход от обычного «движения по течению», требует творческого подхода. Поэтому подобного рода деятельность слабо связана с личной выгодой предпринимателя и служит средством оценки социального результата. Но в отличие от бизнеса предпринимательство менее тесно связывалось с получением прибыли.

Это в полной мере относится к понятию социального предпринимательства, пятый этап (вторая половина XX в.) и становление которого связано с распространением идеи об участии граждан в управлении производством. Это выразилось в использовании методов социального партнерства и установлении социального мира, метода правовых уступок в области законодательного и коллективно-договорного регулирования труда и профсоюзной деятельности.

Предпосылкой формирования социального предпринимательства стало развитие теории социального государства, разработанной Людвигом Эрхардом (ФРГ) и Гуннаром Мюрдалем (Швеция), в которой значительная роль уделялась социальному партнерству. Система социального партнерства послужила инструментом сочетания экономической эффективности и достижения социальной справедливости. Данная система представляла собой одну из форм взаимодействия институтов государства и гражданского общества, в т. ч. профсоюзов и объединений работодателей, предпринимателей. Особое внимание при этом уделялось анализу социальных отношений, их роли в развитии экономических процессов.

Поддержал и развил концепции социального предпринимательства Ж.-Б. Сэя и Й. Шумпетера американский ученый австрийского происхождения Питер Друкер (1909–2005 гг.), сделав акцент на новые возможности и развитие идеи социальных иннова-

ций. По мнению Друкера, «предприниматель всегда ищет изменения, реагирует на них и использует как новые возможности». При этом он не считал всякое развитие бизнеса предпринимательством. Расширение бизнеса может быть рутинным процессом, никак не сопряженным с преобразованием и новаторством. Организация должна придерживаться в своей работе трех принципов: постоянное усовершенствование продукта, использование знаний для собственного развития и системная инновационная деятельность.

П. Друкер первым не только трактовал инновации как чисто технические, но и заговорил о внутрифирменном и социальном предпринимательстве. Он считал, например, что экономический успех Японии основывался именно на социальных инновациях, на развитии таких институтов, как высшее и среднее образование, трудовые соглашения. Большинство успешных инноваций основаны не на уникальных изобретениях и неизвестных фактах, а на изменениях уже происшедших и, возможно, даже широко известных, как, например, изменение возрастной структуры населения.

Шестой современный этап (конец XX – начало XXI в.) характеризуется значительным усложнением социальной структуры общества в развитых странах, а также более отчетливым проявлением условий становления социального предпринимательства как направления внутриполитической деятельности государства. Начинается активное развитие некоммерческих, неправительственных и добровольческих организаций филантропической направленности одновременно с появлением социальных предприятий. Вырисовываются очертания современных моделей социального предпринимательства (англо-американской, европейской, азиатской), каждая из которых характеризуется собственными чертами.

Несомненными лидерами в области развития социального предпринимательства являются Великобритания и США. Это обусловлено необходимостью решения назревших социальных проблем и, в первую очередь, связано с тем, что система государственного социального обеспечения заметно отставала от стремительного развития рыночных отношений, что сопровождалось острыми проявлениями недостатков рыночной экономики, вызывающими тяжелые социальные последствия для отдельных групп населения, до которых рынку дела нет.

Нельзя не отметить эволюцию определения социального предпринимательства. Вся предшествующая история заложила основы всеобщего понимания необходимости проведения государством политики для обеспечения социальной стабильности общества как комплекса мер, направленных на решение проблем в социаль-

ной сфере, которые являются своего рода индикатором уровня социально-экономического развития. Нерешенность социальных проблем, снижение социальной защиты граждан, чрезмерная дифференциация в доходах отдельных социальных групп неизбежно ведут к глубочайшему расслоению общества, снижению уровня благосостояния, создают угрозу потери управляемости социальными процессами, а также приводят к дестабилизации экономической и политической ситуации в стране и замедлению экономического роста. Между тем современная экономика не может быть эффективной, если она не выполняет главного предназначения – удовлетворение потребностей граждан, обеспечение роста уровня жизни и национального благосостояния.

Примечания

- ¹ *Платон*. Государство. М.: Наука, 2005. С. 576.
- ² *Аристотель*. Политика // Аристотель. Собр. соч.: В 4 т. М.: Мысль, 1983. Т. 4. С. 240.
- ³ Там же. С. 254.
- ⁴ Там же. С. 282.
- ⁵ *Поланьи К.* Великая трансформация: Политические и экономические истоки нашего времени. СПб., 2002. С. 102.
- ⁶ *Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. С. 132.

Abstracts

B. Alekhin

HOW MUCH MONEY IS RIGHT FOR THE RUSSIANS AND FOR WHAT

The purpose of this article is the publication of results of the empirical analysis of money demand in modern Russia. For that end a theoretical basis and functional form of the money demand equation with the data for its evaluation were chosen, the best composition of the regressors in the equation was identified and econometric methodology was formulated. Also some tests for stationarity and cointegration of variables were made, error correction model was estimated as well as the stability of the demand for money function was tested.

Key words: the demand for money, transactions, the ownership of money costs, stationarity, cointegration, error correction model.

Yu. Begma

WORLD ECONOMY: WHETHER THE PARADIGM SHIFT IS INEVITABLE?

The article proves the need for a critical revision of concepts and ideas dominating today in the scientific community about the nature and tendencies of the world economy's evolution due to apparent disparity between theoretical models of "economics" and the real phenomena of the contemporary world.

Key words: the virtualization of economy, human capital, new paradigm of the global economy, pricing mechanism change, competition of networks.

M. Gelvanovsky, S. Bilyak

PRICE IN RUSSIA: WHAT POLICY WE NEED

The article considers the main problems of prices in modern Russia, it reveals the most important reasons for the current difficult situation and the associated threat of social destabilisation. A way out of this

situation in the sphere of prices the authors see in the elaboration of an effective public price policy and suggest main directions and forms of its realisation.

Key words: the prices in Russia, public price policy, the threat of social destabilisation.

L. Kirillova

PUBLIC INTEREST: THE ASPECT OF SYSTEMATISATION

The article describes and systematises public needs for compliance with which the effectiveness of public policy is evaluated.

Key words: public policy, financial policy, public needs, administration.

Yu. Nesterenko

NATIONAL GUARANTEE SYSTEM AS A TOOL OF FINANCIAL SUPPORT OF SMALL BUSINESS

The article analyses the Russian market of guarantee securities for small and medium-size enterprises. Its condition is characterised by inertia, which greatly restrains the development of small business. The formation of national warranty system the author links to the implementation of specific actions of public authorities within their powers.

Key words: credit guarantees, the national guarantee system, the Agency of credit guarantees.

E. Perov

FEATURES OF THE SOCIO-ECONOMIC CONFLICTOGENITY OF A SOCIETY

The article reveals the notions of social tension, conflictogenity and the specifics of socio-economic conflictogenity of society. Socio-economic conflictogenity represents an intermediate link from the stable state of society to evolving social conflicts. The article identifies the groups of signs and provides a general approach to the assessment of the socio-economic conflictogenity of society.

Key words: social tension, conflictogenity of society, socio-economic conflictogenity.

A. Plyukhina

THE EVOLUTION OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

The article discusses the fundamentals of social entrepreneurship origin; the evolution of this type of entrepreneurial activity in different historical periods and some particulars in stages of its development are presented.

Key words: social entrepreneurship, social innovation, social infrastructure, social partnership.

E. Pokrovskaya

FOREIGN TRADE ASPECT OF FOOD SECURITY

The author considers actions so relevant in modern conditions of sanctions and embargoes by Western countries for the importation and exportation of agricultural products, raw materials and food in our country, i. e. foreign trade aspect of food security of Russia. At the same time the author examines to what extent Russian export to those countries decreased.

Key words: food security, the embargo on the import of agricultural products, changes in commodity and geographical structure of foreign trade of Russia in connection with the sanctions.

O. Rybkovskaya

THE ROLE OF CHAMBERS OF COMMERCE IN THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN-GERMAN ECONOMIC RELATIONS

The article examines the historical experience of the chambers of Commerce of Germany and Russia as an institution that promotes economic ties, in the context of introduction of the West's anti-Russian economic sanctions. The author believes that in the conditions of narrowing of opportunities at the international level for the preservation and development of economic relations it is expedient to place reliance not on Central business associations (Federal Association of German industry (BDI), where the tone is set by the largest enterprises and a strong military-industrial complex, but upon the "grass-roots" business associations – regional and local German and Russian chambers of Commerce and their Central organization.

Key words: Chambers of Commerce, German Congress of Chambers of Commerce (DIHKT), German-Russian Economic Committee, Rapallo Agreement, Eastern Committee of German economy, Russian-German Chamber of Commerce, German-Russian Union.

O. Sergienko

SOCIO-ECONOMIC IMPACTS OF AN UNCONTROLLED GROWTH OF ABNORMAL INCOME

The article examines the socio-economic impacts of an uncontrolled growth of abnormal earnings. It introduces the concept of abnormal earnings as an income, the growth of which is not connected with the increase in production of sold and consumed products, as well as income from inconsumable products. The author argues that the uncontrolled growth of abnormal earnings has become one of the objective reasons of socio-economic and political collapse of the administrative command economy. It may cause also the profound socio-economic crises in countries with market economy.

Key words: abnormal income, dummy production, inconsumable products.

B. Tebiev, A. Avdeev

THE ROLE OF ZEMSTVO SELF-GOVERNMENT IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

The article considers one of the most important aspects of the many-sided activities of Zemstvo (County) agencies in pre-Soviet Russia – economic assistance to farmers, the experience of which has not lost its relevance these days. That assistance included activities on improving the culture of agrarian production, the productivity of peasant labour, the yield of the soil, the promotion of peasant cooperatives, the development of Handicrafts in villages and suburbs, the disaster management in the village (crop failures, famine, dispossession of peasants).

Key words: Zemstvo, peasant agriculture, handicraft industry, rural cooperation.

Ya. Zubov

FAMILY BUDGET AND FINANCIAL SECURITY

The author considers the essence and structure of the family budget, its place and role in modern society. Identifying key parameters and key positions in the formation of the family budget allowed to formulate recommendations for the generation of additional income ensuring financial security of the family.

Key words: family budget, financial plan, revenues, costs, “financial cushion”.

Сведения об авторах

Авдеев Александр Анатольевич – соискатель кафедры национальной экономики Московского регионального социально-экономического института, tebievbk@yandex.ru

Алехин Борис Иванович – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ, b.i.alekhin@gmail.com

Бегма Юрий Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, 1229389@mail.ru

Биляк Сергей Александрович – старший научный сотрудник Института экономики РАН, bilyak_sa@mail.ru

Гельвановский Михаил Иванович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, migel-45@ya.ru

Зубов Ярослав Олегович – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ, zubov_y@mail.ru

Кириллова Людмила Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ, kirillova.lyudmila@gmail.com

Нестеренко Юлия Николаевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и кредита, декан экономического факультета ИЭУП РГГУ, economfac@rggu.ru

Перов Евгений Викторович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Вологодского научного центра изучения социально-экономических конфликтов, perov.ru@gmail.com

Плюхина Анастасия Алексеевна – аспирант кафедры теоретической и прикладной экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, anastasia.pluhina@rambler.ru

Покровская Екатерина Борисовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, m_kafedra@mail.ru

Рыбковская Ольга Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, olga-rybkowskaja@mail.ru

Сергиенко Ольга Александровна – кандидат экономических наук, доцент Казанского кооперативного института, sergienko_kki@mail.ru

Тебиев Борис Каз-Гиреевич – доктор экономических наук, доктор педагогических наук, профессор кафедры теоретической и прикладной экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, tebievbk@yandex.ru

General data about the authors

- Alekhin Boris I.* – Dr. in Economics, professor, Department of Finance and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, b.i.alekhin@gmail.com
- Avdeev Alexander A.* – applicant, Department of National Economy, Moscow Regional Socio-Economic Institute, tebievbk@yandex.ru
- Begma Yury S.* – Ph.D. in Economics, associate professor, Department of World Economy, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, 1229389@mail.ru
- Bilyak Sergey A.* – senior researcher, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, bilyak_sa@mail.ru
- Gelvanovsky Mikhail I.* – Dr. in Economics, professor, head, Department of World Economy, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, migel-45@ya.ru
- Kirillova Lyudmila N.* – Ph.D. in Economics, associate professor, Department of Finance and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, kirillova.lyudmila@gmail.com
- Nesterenko Yulia N.* – Dr. in Economics, professor, head, Department of Finance and Credit, dean, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, economfac@rggu.ru
- Perov Evgeniy V.* – Ph.D. in Economics, senior researcher, Vologda Scientific Centre for Studying Social and Economic Conflicts, perov.ru@gmail.com
- Plyukhina Anastasia A.* – postgraduate student, Department of Theoretical and Applied Economics, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, anastasia.pluhina@rambler.ru
- Pokrovskaya Ekaterina B.* – Ph.D. in Economics, associate professor, Department of World Economy, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, m_kafedra@mail.ru
- Rybkovskaya Olga N.* – Ph.D. in Economics, associate professor, Department of World Economy, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, olga-rybkovskaja@mail.ru

Sergienko Olga A. – Ph.D. in Economics, associate professor, Kazan Co-operative Institute, sergienko_kki@mail.ru

Tebiev Boris K. – Dr. in Economics, Dr. in Education, professor, Department of Theoretical and Applied Economics, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, tebievbk@yandex.ru

Zubov Yaroslav O. – Ph.D. in Economics, associate professor, Department of Finance and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, zubov_y@mail.ru

Заведующий редакцией *И.В. Лебедева*

Художник *В.В. Сурков*

Художник номера *В.Н. Хотеев*

Корректор *О.К. Юрьев*

Компьютерная верстка *Н.В. Москвина*

Подписано в печать 16.12.2015.
Формат 60×90¹/₁₆
Усл. печ. л. 10,0. Уч.-изд. л. 10,5.
Тираж 1050 экз. Заказ № 16

Издательский центр
Российского государственного
гуманитарного университета
125993, Москва, Миусская пл., 6
www.rggu.ru
www.knigirggu.ru