

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ
ПО ОБЩЕСТВЕННЫМ НАУКАМ

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И СОЦИАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
РОССИИ**

2-04

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В
РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И
ПЕРСПЕКТИВЫ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

**МОСКВА
2004**

УДК 332(470+571)

ББК 65.9(2Рос)

Э 40

***Центр социальных научно-
информационных исследований***

Отдел экономики

Редакционная коллегия:

Н.А. Макашева – доктор экономических наук, председатель, *Г.В. Семеко* – кандидат экономических наук, зам. председателя, *В.С. Автономов* – член-корреспондент РАН, *Н.И. Иванова* – член-корреспондент РАН, *Е.В. Виноградова* – кандидат экономических наук.

Редактор и составитель выпуска –
кандидат экономических наук *И.Г. Минервин*

Э 40

Экономические и социальные проблемы России:
Сб. науч. тр. / РАН. ИНИОН. Центр социальных науч.-
информ. исслед. Отд. экономики; Ред. кол. Минервин И.Г.,
гл. ред., и др. – М.: ИНИОН, 2004. – ISSN 1998-1791
**№ 2: Экономический рост в России: проблемы и
перспективы** / Ред. и сост. вып. Минервин И.Г. – 204 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	4
<i>И.Г. Минервин.</i> Ресурсы экономического роста: инвестиции и инвестиционный климат	9
<i>И.Г. Минервин.</i> Корпоративное управление: мировой опыт и перспективы совершенствования	55
<i>Г.В. Семеко.</i> Образование как фактор экономического роста	106
<i>Н.П. Кононкова.</i> Развитие малого бизнеса и экономический рост.....	142
<i>Л.А. Зубченко.</i> Проблемы включения России в глобальную систему мирового хозяйства	159
<i>И.Г. Минервин.</i> Проблему финансирования экономического роста в России: взгляд иностранных наблюдателей	183
<i>И.Г. Минервин.</i> П.Гавлик Россия: сдвиги в инвестициях и ускорение роста Havlik P. Russia: A turnaround in investment and higher GDP growth // Transition countries in 2003: reforms and restructuring keep the global economic slowdown at bay. – Wien: WIIW, 2003. – [VIII], 98 p. – (Research rep./Vienna inst. for intern. econ. studies; N 297).	191
<i>И.Г. Минервин.</i> Дж.П.Дох, Р.Рамамурти Инвестиционные риски в инфраструктуре развивающихся стран J.P.Doh, R.Ramamurti Reassessing risk in developing country infrastructure // Long range planning. – Oxford etc., 2003. – Vol. 36, N 4. – P. 337–353.	196

ПРЕДИСЛОВИЕ

Экономический рост, по существу, главный рычаг решения экономических и социальных проблем развития, в том числе повышения уровня жизни, ликвидации бедности. Однако весь период экономической трансформации показал, что переход к рынку сам по себе не обеспечивает перспективу, служившую основополагающим аргументом в его пользу, и не решает автоматически задачу повышения экономической эффективности и ускорения темпов роста. Опыт свидетельствует, что эта задача разрешима, но для ее реализации необходимо соблюдение многих условий и прежде всего – действенная стратегия социально-экономического развития.

Ускорение экономического роста выдвигается в качестве стержневой задачи, причем она нередко вновь формулируется в терминах преодоления разрыва между Россией и передовыми странами мира, что в литературе получило наименование «догоняющего развития». В условиях такого развития Россия должна форсировать экономический рост за счет увеличения инвестиций прежде всего в развитие инфраструктуры и отраслей, определяющих перспективу роста.

Вместе с тем проблемы, стоящие перед экономикой страны, далеко не ограничиваются проблемой роста, т.е. увеличения ее объемных, количественных показателей. Более того, количественный рост без качественных изменений не способен решить ее насущные задачи, главной из которых является ее превращение в высокоразвитую экономику с современной передовой структурой и уровнем научности. В этом смысле задачи экономического роста и развития переплетаются между собой и связаны, кроме всего прочего, с такими направлениями, как укрепление правовой и институциональной

системы, накопление и эффективное использование человеческого капитала.

Проблематика экономического роста настолько широка и многосложна, тем более в период, когда страна стоит перед необходимостью глубокой структурной трансформации экономики, что в небольшой публикации невозможно даже обозначить основные ее аспекты. В публикуемых в сборнике материалах представлены в основном те важные, на наш взгляд, проблемы, которые связаны с возможными направлениями государственной экономической, социальной и правовой политики, способными оказать стимулирующее воздействие на ускорение экономического роста в условиях сложившейся в России институциональной и хозяйственной структуры.

Фактически все направления социально-экономической политики, разработанные в последние годы Правительством РФ на среднесрочную и долгосрочную перспективу, имеют целью формирование благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата и обеспечение на этой основе устойчивого экономического роста. Однако обозначенная стратегия еще не привела к реальным мерам, соответствующим программе модернизации страны.

Необходимым условием и важнейшим фактором устойчивого экономического роста и повышения социальной эффективности преобразований является активизация инвестиционных процессов. Пока ВВП растет за счет внешних факторов — высокой ценовой конъюнктуры на мировых рынках на российские экспортные товары (сырец, энергоресурсы), внутренние же факторы (модернизация производства, новые технологии, структурные изменения) практически отсутствуют. Для них нужны финансовые вливания — инвестиции. Долгосрочный устойчивый экономический рост может быть обеспечен лишь при условии масштабного притока в экономику внутренних и внешних ресурсов для ее модернизации. Этим проблемам посвящен обзор «Ресурсы экономического роста: Инвестиции и инвестиционный климат» и ряд реферативных материалов.

Важнейшим звеном реализации инвестиционной политики и перестройки инвестиционного процесса является уровень предприятия, его инвестиционное поведение, определяемое взаимоотношениями его субъектов, поскольку возможности роста зависят не только от масштабов ресурсов, но и от эффективности их использования. В этой связи особое значение приобретают фактор корпоративного

управления и его взаимодействие с экономическим ростом, механизмы согласования интересов участников фирмы и их взаимоотношения с окружающей институциональной средой.

В современной трактовке система корпоративного управления включает в качестве своих ключевых функций компоненты инвестиционного процесса, связанные с мобилизацией капитала, распределением ресурсов и мониторингом использования инвестиционных средств. Конечный результат этого процесса зависит от институциональной и правовой базы, практики ведения бизнеса, заинтересованности, доверия и взаимодействия инвесторов и всех соучастников деятельности компании. Проблематике эволюции форм корпоративного управления и перспектив его развития с учетом мировых тенденций посвящен обзор «Корпоративное управление: Мировой опыт и перспективы совершенствования».

Качество корпоративного управления, понимаемого в широком смысле как система согласования корпоративных и общественных интересов, служит решающим фактором эффективности деятельности предприятий и механизмов их инвестиционного финансирования, а следовательно, и экономического роста. Кроме того, с развитием системы корпоративного управления связана эволюция корпорации и акционерной формы собственности как важнейших институтов современной социальной рыночной экономики.

Вряд ли кто-либо будет спорить с тем, что сегодня прежде всего знания, человеческий капитал приводят в действие механизм долгосрочного устойчивого роста. В конечном счете эффективность экономики и ее рост зависят от человеческого фактора, т.е. от качества подготовки и мотивации работников. Лишь уделяя первостепенное внимание этому фактору, можно рассчитывать на длительный и устойчивый рост. Не будет поэтому преувеличением сказать, что в основе долгосрочного экономического роста лежат состояние и вложения в систему образования. Эти проблемы освещены в обзоре «Образование как фактор экономического роста».

В настоящее время состояние системы образования, несмотря на ее все еще относительно благоприятные показатели, уже не отвечает потребностям общества. Более того, с точки зрения ресурсного обеспечения этот важнейший сектор общественного хозяйства остается фактически в состоянии кризиса. То преимущество, которым располагала Россия по сравнению с другими странами в сфере человеческого и научного потенциала, может быть утрачено. Кроме того,

следует учесть потребность в гармоничном развитии всех элементов системы образования, включая производственную, внутрифирменную подготовку и повышение квалификации персонала, которые в развитых странах достигли значительных масштабов и вносят существенный вклад в накопление человеческого капитала современной постиндустриальной экономики.

Цель перспективного развития российской экономики, таким образом, не может быть достигнута без решения этих проблем, масштабных инвестиций в человеческий капитал. Инновационная стратегия связана с реформой высшей школы, обеспечением ее финансирования, оплатой труда преподавателей, оснащением оборудованием и учебными пособиями.

Важным источником роста является развитие малого и среднего бизнеса, выступающего в качестве реального наполнителя рыночной экономики (см. обзор «Развитие малого бизнеса и экономический рост»). Обеспечить его подъем без улучшения делового климата и предпринимательской культуры, облегчения доступа к источникам финансирования, целенаправленной государственной поддержки невозможно.

В настоящее время, как никогда раньше, проблемы развития национальной экономики связаны с мирохозяйственной системой. При этом степень и формы участия страны в системе международных экономических отношений определяются как уровнем развития и сложившимися особенностями ее хозяйства, так и государственной экономической политикой. Перед экономикой России стоит важнейшая задача преодоления относительной изоляции и активного включения в мировую экономику, адаптируясь к ее правилам игры и добиваясь в ней достойного и выгодного места. Этим вопросам посвящен публикуемый в сборнике обзор «Проблемы включения России в глобальную систему мирового хозяйства».

Главное, что хотелось бы подчеркнуть в этой связи, состоит в необходимости преодоления формирующейся неэффективной и опасной однобокости структуры производства и, соответственно, внешнеэкономических связей, перехода к экономике инновационного типа на базе модернизации, реконструкции и развития производства на новой технологической основе и участия в высокотехнологичной глобальной производственной сети. Политика стимулирования нововведений, создания новых и расширения традиционных рынков должна обеспечить выход страны на мировые

рынки с конкурентоспособной продукцией. Развитие экономики и внешней торговли России должно базироваться на использовании ее важнейших конкурентных преимуществ, среди которых помимо природных ресурсов мощный научно-интеллектуальный потенциал, высокий уровень образования и профессиональной подготовки рабочей силы, наличие в ряде отраслей уникальных технологий. Таков путь реального роста, обеспечивающего занятость и благосостояние.

И.Г.Минервин

И.Г.Минервин

**РЕСУРСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА:
ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ**

Инвестиции: Потребности и возможности

Современное состояние производственной сферы российской экономики выдвигает проблему инвестиций в ряд важнейших факторов ее развития. Вместе с тем сложившаяся за последнее десятилетие макро- и микроэкономическая ситуация предопределила острый недостаток инвестиционных ресурсов. Необходимость кардинальной интенсификации притока инвестиционных средств не вызывает сомнений, вопрос заключается в их источниках и способах привлечения.

В 1991–2000 гг. среднегодовые темпы прироста инвестиций в основной капитал были отрицательными (-12,3%) (9, с. 15). За десятилетие реформирования экономики объем инвестиций в реальный сектор экономики сократился почти в пять раз (в конце 90-х годов он составил немногим более 20% от уровня начала 90-х годов), что обусловило не только резкое снижение объемов производства, но и фактически заблокировало модернизацию и усугубило кризисное состояние производственного аппарата. Приватизация не привела к заметному притоку инвестиций на предприятия. В течение всего постприватизационного периода привлечение инвестиций в предприятия оставалось наиболее слабым звеном сложившейся модели рынка.

Положительная динамика инвестиционных процессов наблюдается с 1999 г., однако она еще не дает оснований для преодоления

кризиса. В 1999 г. прирост объема инвестиций в основной капитал по сравнению с предыдущим годом составил 5,3%, в 2000 г. – 17,4, в 2001 г. – 10, в 2002 г. – 2,6%. В эти годы начали восстанавливаться опережающие темпы роста инвестиций в основной капитал относительно динамики ВВП (кроме 2002 г., когда они значительно отставали от правительственной оценки в 4–4,5%). За 2002–2005 гг. рост инвестиций, согласно прогнозу Центра развития, не превысит 23–24% при среднесрочном прогнозе Минэкономразвития РФ в 28–33% (46, с. 19). В 2003 г. положение улучшилось: по предварительным данным Минэкономразвития РФ, прирост инвестиций в основной капитал составил 11,2% при увеличении ВВП на 6,6% (38, с. 31). Тем самым норма валового накопления (отношение валового накопления к ВВП) по сравнению с 1999 г., когда она упала до наименьшего значения (15%), существенно увеличилась. В 2001–2002 гг. она достигла 21–22% и в 2003 г., по оценкам, составила 22%. Однако этот показатель отстает не только от среднемирового и от среднего по странам с переходной экономикой (23–24%), но и от российского уровня середины 1990-х годов (24–26%), не говоря уже о советском периоде (7, с. 74–75).

Таким образом, начиная с 1999 г. после многолетней рецессии, под воздействием ряда благоприятных макроэкономических факторов сформировались предпосылки инвестиционного и экономического роста. К таким факторам можно, в частности, отнести рост рентабельности российского экспорта за счет благоприятной конъюнктуры на мировых сырьевых рынках; получение ценовых преимуществ импортозамещающими отраслями экономики; снижение инфляции; благоприятные изменения процентных ставок на кредитном рынке; рост денежного предложения и вытеснение неденежных форм расчетов из хозяйственного оборота; улучшение финансового состояния предприятий; увеличение реальных доходов населения и рост совокупного спроса; увеличение налоговых поступлений в бюджет (17, с. 135).

Вместе с тем многие причины инвестиционного кризиса еще не устранены. Здесь следует отметить такие проявления этого кризиса, как все еще низкую, хотя и несколько увеличившуюся долю внешнего финансирования, неэффективную структуру инвестиций, неразвитость механизмов мобилизации инвестиционных ресурсов и трансформации сбережений в инвестиции, свойственных рыночной экономике, – кредитной сферы, финансовых рынков, практическое

отсутствие таких форм внешнего финансирования, как лизинг, венчурный капитал, франчайзинг и т.д.

В целом сложившаяся в России модель инвестиционной деятельности характеризуется как неэффективная. Значительная доля валовых инвестиций (более 40%) представляет собой вложения в финансовые активы. Большую часть объема инвестиций в основной капитал осуществляют сами предприятия, причем преимущественно за счет собственных средств. По данным опроса крупнейших предприятий России в 2000–2001 гг., долевые инвестиции используют только 14% компаний, 66 – не имеют возможности их привлечь, 20% – не заинтересованы. Долговое финансирование (заемные средства) используется на 59% предприятий. Для 91% предприятий основным источником финансирования остаются собственные средства (37, с. 115).

В 1999–2000 гг. доля собственных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал составляла 55% (6, с. 107). За период 1999–2003 гг. доля этого источника несколько снизилась (с 52,4 до 46,2%) (38, с. 32). В 2001 г. более 1/4 общего финансирования шло из прибыли и около 1/5 – за счет амортизации. В 2002 г. после принятия Налогового кодекса роль прибыли несколько уменьшилась, а амортизации возросла (41, с. 76). При этом более половины этих вложений приходится на федеральные естественные монополии (21, с. 4).

Структура внешних источников финансирования инвестиций характеризуется значительным удельным весом централизованных источников – бюджета и внебюджетных фондов. В 1999–2000 гг. их доля составляла более 25%. Однако государственные инвестиции испытывают долговременный кризис. На протяжении последних пяти лет наблюдалось постепенное сокращение доли бюджетных средств в финансировании инвестиций. Государство, преимущественно из региональных бюджетов, финансировало в 2001 г. 1/5 общего объема вложений (41, с. 76). В 2002 г. доля бюджетных средств в структуре инвестиций в основной капитал составила 19,9%, а в 2003 г. – 18,8% (38, с. 32).

Важным источником инвестиционных ресурсов является финансовый рынок, однако в России его недостаточное развитие обусловливает и его все еще слабую роль. Так, если в развитых странах через финансовый рынок привлекается более 50% инвестиционных ресурсов, то в России в 1999–2000 гг. этот показатель составил всего

около 10%, в том числе за счет банковских кредитов 4%, эмиссии облигаций – 4 и эмиссии акций – 1% (6, с. 107).

Несмотря на некоторые положительные явления последних лет, отмечаемые в том числе и западными наблюдателями, российский финансовый рынок все еще слабо связан с реальным сектором экономики и зачастую рассматривается лишь как арена для спекулятивных операций. Об этом свидетельствует тот факт, что за 1993–1997 гг. при снижении ВВП на 20% индекс фондового рынка увеличился в девять раз (6, с. 107). Сфера банковского кредита также еще не заняла подобающего ей места в финансировании инвестиционного процесса. Кредитные вложения в экономику по отношению к ВВП составляют порядка 12–15%, что в три–четыре раза ниже нормы (47, с. 11). Банки предпочитают выдавать краткосрочные кредиты для пополнения оборотных средств. Между тем уже в настоящее время имеются значительные финансовые средства у банков на корреспондентских счетах, временно свободные средства у стablyно работающих предприятий, а также и крупные суммы у населения. Сбережения населения сопоставимы с капитализацией всего российского фондового рынка. В развитии кредитного и фондового рынков заинтересованы как потребители, так и поставщики финансовых средств. Низкий уровень развития банковского сектора и фондового рынка оказывает негативное влияние на инвестиционную деятельность предприятий, на мобилизацию сбережений и их трансформацию в инвестиции, необходимые для экономики.

Историческое развитие частных инвестиций в 2003 г. связано с расширением кредитования реального сектора со стороны банковской системы, однако весьма незначительным. Частные инвестиции сосредоточены в экспортных отраслях, получающих высокие доходы, а также, минуя финансовую сферу, в рамках крупных конгломератов и финансово-промышленных групп, что отмечается как отрицательное явление многими, в том числе иностранными наблюдателями.

К положительным явлениям в области финансовых рынков, наблюдавшимся в последние годы, специалисты относят следующие:

– одновременный рост экономики и фондового рынка при стабилизации макроэкономической ситуации и повышении эффективности деятельности предприятий, отражающейся на росте курсовой стоимости акций;

- возрастание объемов банковского кредитования предприятий реального сектора, чему способствовали снижение процентных ставок, рост рублевой ликвидности и снижение рисков;
- рост количества и объемов облигационных заимствований и изменение их структуры;
- удлинение сроков заимствований, что относится как к банковскому кредиту, так и к облигационным заимствованиям, и связано не только с улучшением макроэкономической ситуации и изменением стратегии банков, но и приобретением многими компаниями положительной кредитной истории.

Значительная роль эмиссии облигаций обусловлена возможностью привлечения долгосрочных заимствований для реализации инвестиционных проектов. Если в 1990-е годы компании практически не выпускали облигации, что было вызвано несовершенством законодательной базы, приравнявшей порядок выплаты процентов по облигациям к условиям выплаты дивидендов (компании должны были платить купонный доход за счет чистой прибыли), то после внесения изменений в законодательство, позволивших относить выплаты по купонам на нереализационные расходы, произошел значительный рост выпуска облигаций. Только за 1999–2000 гг. и первую половину 2001 г. компании осуществили более 50 выпусков облигаций на сумму около 2 млрд. долл. (б, с. 108). Наиболее крупные облигационные выпуски осуществили «Тюменская нефтяная компания» (ТНК), МДМ-Банк, «Алроса», «Газпром», «ЛУКойл», РАО «ЕЭС России», «Славнефть», «Аэрофлот» и др.

В сложившихся условиях рынок облигаций привлекает компании возможностью привлечения более «длинных» денег по сравнению с банковским кредитом. Выпуск облигаций может осуществляться без обеспечения, залога и гарантий. Надежность эмитента определяется его общей финансовой устойчивостью и кредитной историей. Стоимость капитала, мобилизованного через рынок облигаций, также сравнительно невысока. Все это способствует расширению рынка корпоративных облигаций. Среди перспективных направлений дальнейшего развития этого сегмента финансового рынка отмечаются: удлинение сроков заимствования до 5–7 лет; повышение ликвидности рынка за счет новых выпусков облигаций и расширения круга инвесторов; увеличение видов операций (конвертируемые облигации, фьючерсы, сделки репо, залоговые операции и т.д.); расширение участия институциональных инвесторов (пенсионных фондов,

страховых компаний, ПИФов), заинтересованных в надежных долгосрочных финансовых инструментах с фиксированным доходом; повышение прозрачности и надежности эмитентов (6, с. 111).

Другой сегмент финансового рынка – рынок акций играет еще меньшую роль в качестве источника финансирования деятельности российских предприятий, хотя в ПРС его доля в поступлении финансовых средств составляет порядка 20%. Несмотря на в целом устойчивую тенденцию к повышению курсов акций после 1999 г., их цены остаются крайне низкими, что отражается и на крайне низком уровне капитализации российских компаний по сравнению с ведущими корпорациями ПРС. В результате российские компании не заинтересованы в новых выпусках акций.

Таким образом, несмотря на некоторые благоприятные явления, ситуация по-прежнему крайне тревожна. Экономика России остается, по выражению В.Стародубровского, на «голодном инвестиционном пайке» (41, с. 73), не говоря о том, что более капиталоемкий путь развития должен сопровождаться ростом эффективности использования инвестиций, совершенствованием менеджмента предприятий и всего инвестиционного механизма.

О неиспользованности такого резерва роста, как достаточно высокий уровень сбережений, свидетельствует тот факт, что уровень сбережений по отношению к ВВП составляет более 30%, а инвестиции, т.е. превращение этих сбережений в капитал, – всего 17–18%. Остальные ресурсы не усваиваются экономикой и представляют чистый вывоз капитала (47, с. 10). Механизм трансформации сбережений в инвестиции практически не работает. Основные причины – неразвитость фондового рынка и слабость банковской системы. В силу этих и ряда других причин при высокой норме валового сбережения большинство отраслей российской экономики испытывают нехватку средств для финансирования инвестиций. В результате «тормозится экономический рост, основанный на обновлении и увеличении основного капитала, повышении производительности труда» (48, с. 14).

Следствием такого положения вещей может быть лишь дальнейшее разрушение промышленного сектора. Важным обстоятельством является практическое отсутствие важнейших внутренних источников долгосрочных инвестиций. Норма амортизации не обеспечивает простого возмещения выбытия основного капитала. Фондовый рынок, банковская система и другие финансовые институты (пенсионные фонды, страховые компании), играющие в развитой экономи-

ке роль важнейших институциональных инвесторов, не выполняют функций по аккумулированию сбережений и их трансформации в инвестиции.

Слабость российской банковской системы является тормозом развития всех финансовых рынков, являющихся наиболее эффективным механизмом формирования инвестиционных ресурсов. Несмотря на определенный рост, капитализация всей банковской системы значительно уступает капитализации крупнейших мировых банков. Кредитные вложения в реальную сферу остаются на уровне 12–15% ВВП, что в пять–шесть раз ниже нормального уровня (48, с. 16). Роль банковских кредитов в финансировании инвестиций характеризуется исключительно низким уровнем (3,5% в 2002 г., а без кредитов иностранных банков – только 2,9%), причем подавляющая их часть идет на кредитование оборотных средств и иные операции (41, с. 76). Банковский кредит по-прежнему недоступен для значительной части предприятий. Фондовые рынки также играют незначительную роль.

Вместе с тем, по прогнозам специалистов, необходимый объем прямых инвестиций в российскую экономику должен составить 30–50 млрд. долл. в год, но для его достижения нужен комплекс мер по улучшению инвестиционного климата. По некоторым расчетам, для удвоения ВВП к 2010 г. нужно 500–600 млрд. долл. По оценкам Министерства экономики, за 20–25 лет в стране необходимо обновить весь парк оборудования, объем инвестиций на этот срок должен составить 1,5–1,8 трлн. долл. (48, с. 11). Согласно некоторым оценкам, реструктуризация экономики России на современной технологической основе потребует в течение 20 лет более 2 трлн. долл. из всех источников.

Как считает Э.Крюгер, для обеспечения в долгосрочной перспективе роста ВВП на уровне 5–6% в год при том условии, что примерно половина его будет обеспечена за счет роста общей факторной производительности, России потребуется объем инвестиций на уровне, аналогичном передовым переходным экономикам, т.е. в размере 20–25% ВВП для частных инвестиций, плюс 3–6% для государственных инвестиций (в 2001 г. эти показатели составляли соответственно 12 и 7%). При этом норма частных сбережений, которая в передовых развивающихся и переходных экономиках положительно связана с реальным ростом ВВП и накоплением, должна установиться на уровне около 20% ВВП (25, с. 6). По мнению А.Булатова, норма валового накопления в России должна быть на уровне около 25% в ближайшие

годы и около 30% в перспективе, когда исчерпаются запасы недоиспользованных мощностей, а задача модернизации основного капитала станет еще острее (7, с. 77). При этом все большую роль помимо внутренних должны играть внешние источники финансирования инвестиций, как отечественные, в том числе частные и государственные, так и иностранные.

Государство и инвестиционный процесс

Нельзя не отметить, что вопрос о роли государства в экономике, в том числе в инвестиционном процессе на этапе модернизации и структурной перестройки является центральным в имеющей место дискуссии между двумя основными группами экономистов – либералами и государственниками. Однако предлагаемые теми и другими модели, хотя и альтернативны по существу, в настоящее время не являются абсолютно исключающими друг друга. Можно отметить определенное согласие в том, что «политическая практика может в какой-то мере сочетать их, уравновешивая отдельные недостатки и выдвигая на первый план достоинства», что, например, «при определенных обстоятельствах может быть целесообразным и использование государственного спроса как инструмента стимулирования экономического роста (если он только не связан с бюджетным популизмом и не является результатом кредитования бюджета денежными властями)» (32, с. 16).

Основное направление заключается в мобилизации частного капитала за счет усиления механизмов трансформации сбережений в инвестиции, развития финансовых рынков и т.д. Это представляется тем более бесспорным, если подключить фактор развития мелкого и среднего бизнеса, являющегося необходимым наполнением рыночной экономики, творческая и предпринимательская энергия которого служит важнейшим двигателем роста. Поэтому нельзя не согласиться с либеральными экономистами в том, что «главный принцип экономической политики государства должен состоять в дальнейшей либерализации и дебюрократизации экономики, снижении административных барьеров для входа на рынок и ведения бизнеса, в укреплении законности и правопорядка, обеспечивающих стабильность и прозрачность условий деловой жизни» (48, с. 21). Уже сам этот перечень задач свидетельствует не об ослаблении, а об усилении роли государства в экономике, по крайней мере по сравнению с нынеш-

ним положением вещей. Но при всем этом следует также усиливать роль государства в инвестиционном процессе и в структурной трансформации экономики. Это вовсе не означает необходимость повышения доли государственных инвестиций в их общем объеме, но предполагает прежде всего усиление регулирующей и стимулирующей роли государства на основе выбора приоритетов и использования экономических рычагов, свойственных рынку (процентных, налоговых и др.). Концентрация усилий на наиболее важных в данный момент направлениях всегда приносила впечатляющие результаты. При этом именно закладываемая государством прочная основа экономического роста позволяет затем сократить его присутствие в экономике.

Применительно к иностранным инвестициям государство также призвано дополнять усилия частных предпринимателей в деле привлечения ПИИ. С этой целью предлагается, например, создание специальной государственной организации, отвечающей за политику в области ПИИ с учетом желаемых целей развития. Такая организация должна концентрировать свои усилия на проектах, имеющих приоритетное значение для экономического развития регионов России. Это предложение обосновывается тем, что рынок сам по себе не в состоянии осуществлять адекватный отбор инвесторов и эффективных проектов. «Поэтому, – отмечает П.Фишер, – нельзя согласиться с позицией либеральных экономистов, считающих, что меры, направленные на стабилизацию общих макроэкономических условий, будут автоматически способствовать привлечению инвестиций, необходимых для улучшения ситуации в ключевых отраслях. Либеральные режимы возможны только при высоком уровне экономического развития. Кроме того, даже очень либеральные правительства, как, например, в США и Великобритании, в случае необходимости делают выбор в пользу политики, нацеленной на развитие стратегических отраслей посредством иностранного участия, не позволяя, однако, иностранным игрокам контролировать ситуацию. Опыт показывает, что долгосрочное планирование экономических мер повышает их эффективность в отличие от спорадической политики, проводимой без четко сформулированных целей» (44, с. 101).

Если представить, что рост генерируется эффектом мультипликации первоначальных расходов в экономическом обороте, то логично, что ответственность за его инициацию, по крайней мере в данных условиях, ложится на государство как инвестор или стимулятор част-

ных инвестиций. Причем эти условия характерны не только для формирующейся рыночной экономики, но и для современной высоко-развитой постиндустриальной экономики знания.

Как показал в своей статье М.Ершов, принципом экономической политики ведущих стран является решающая роль бюджетных приоритетов при формировании ресурсов в экономике. Государственный бюджет служит механизмом, определяющим первичную структуру финансовых потоков. Если же профицит бюджета не реинвестируется в экономику, а, по сути, выводится из нее, «о прямой стимулирующей роли бюджета речь идти не может... Если часть того, что зарабатывает экономика, не реинвестируется, то сокращается основа “самофинансирования” экономического роста и он становится в большую зависимость от привлечения ресурсов извне» (15, с. 8). Аналогично практике финансового планирования на предприятии, где сначала предполагаются инвестиции в проект, а затем получение дохода, покрывающего затраты и формирующего прибыль, экономика должна получать дополнительные, авансированные ресурсы, необходимые для получения конечного результата, т.е. производства дополнительных товаров и услуг, которое приводит к увеличению ВВП и экономическому росту. «Важно, что при проведении такой политики ресурсы направляются в первую очередь в те сферы и на те нужды, которые влияют на тип экономического развития и дают сигнал рынку относительно общего характера экономических целей и задач» (15, с. 9).

Как показывают исследования, в ведущих ПРС, в том числе США и Японии, определяющими для экономической политики являются приоритеты социального и научно-технического развития страны, а «бюджетная политика... служит мощным инструментом реализации структурной, социальной и другой стратегии» (27, с. 24–25). Государство концентрирует свое внимание на сферах, требующих масштабных, долгосрочных и порой низкодоходных инвестиций, часто недоступных для частного бизнеса. Но в этом заинтересованы все участники рынка, поскольку получают возможность более эффективно осуществлять свою деятельность. «...Речь идет не о конкуренции между бизнесом и государством, а об их взаимодополняемости, о координации усилий и совместной заинтересованности в создании нормальных условий ведения бизнеса и формирования стабильной общеэкономической среды. При этом широко использу-

ется практика “целевого” финансирования. В рамках федерального бюджета США существует разветвленная сеть специализированных фондов, участвующих в финансировании как социальных программ, так и программ развития бизнеса» (15, с. 12–13).

Существует мнение об ограниченности возможностей и низкой эффективности государственных инвестиций. О том, что это не всегда так, свидетельствует не только опыт ряда азиатских новых индустриальных стран, но и собственный отечественный опыт (разумеется, с учетом их целевой структуры). Усиление вмешательства государства в экономическое развитие, особенно в периоды кризисов, характерно для стран с развитой рыночной экономикой. В рыночной экономике роль государства как непосредственного инвестора сохраняется для базовых жизнеобеспечивающих производств и социальной сферы, а также отраслей, имеющих важное государственное значение. В ряде западных стран через бюджет перераспределяется от 30 до 50% ВВП (17, с. 161). Кроме того, возрастающая роль государства связана с предоставлением государственных гарантий, страхованием, формированием благоприятного инвестиционного климата и ориентиров для частных инвесторов.

Как указывают экономисты, в России, как и других странах с формирующейся рыночной экономикой, необходимость участия государства в инвестиционных процессах является еще более актуальной. За предшествующее десятилетие масштабы перераспределения средств через федеральный бюджет существенно уменьшились, снизилась и доля бюджетных инвестиций в структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования. Усиление государственного участия диктуется тем обстоятельством, что вследствие объективных условий частный капитал не направляется в производственную сферу (за исключением ряда отраслей) и в ее инвестировании все еще очень велика доля собственных источников. Особой поддержки требуют также отрасли нематериального производства, способствующие повышению научности и конкурентоспособности товаров. Государственные инвестиции призваны сыграть решающую роль в развитии инфраструктуры и поддержке потенциально конкурентоспособных секторов экономики, в том числе отраслей высоких технологий.

Говоря о современной России, следует учитывать ее специфические факторы и проблемы, требующие решения (уровень бюрократизации и коррупции, внешний долг). Как отмечают экономисты,

анализ возможностей использования централизованных инвестиций как фактора экономического роста показывает, что фактически их роль в экономическом подъеме была крайне незначительной. Основная часть инвестиций из федерального бюджета направлялась на строительство объектов управления, в том числе государственного (в 1999 г. 43% всех инвестиций федерального бюджета и 64% всех инвестиций региональных бюджетов) (17, с. 161).

Разумеется, увеличение масштабов инвестирования без повышения его эффективности и учета экономического критерия доходности инвестиций не может привести к положительным результатам. Необходимым условиям повышения действенности централизованных инвестиций является реорганизация финансовой системы, усиление контроля за целевым использованием бюджетных средств. Активная государственная политика предполагает оживление всего инвестиционного механизма, в том числе на основе системы государственных заказов, гарантий и программ, совместного финансирования, а также развитие инвестиционной инфраструктуры и стимулирование частных инвестиций. Этот путь связан с увеличением средств, мобилизуемых государством, усилением перераспределительной роли государства и эффективным использованием как инвестиционного ресурса природной ренты.

Проблема привлечения иностранных инвестиций

В 2003 г. приток иностранных инвестиций в Россию составил чуть более 12,6 млрд. долл., в том числе прямые инвестиции – 2,5 млрд. (для сравнения: в 2002 г. объем прямых инвестиций в Китае составил 52,7 млрд. долл.) (26, с. 62, 64). Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в Россию в 1998–1999 гг. снизились на 23,3%, а в 2000 г. – еще на 12%. Лишь в 2003 г. отмечено восстановление положительной динамики: рост ПИИ в российскую экономику составил 69,4% по сравнению с 2002 г. (23, с. 14) (очевидно, главным образом за счет сделки с «British Petroleum»). Доля ПИИ в ВВП за последние годы не превышает 1%, что значительно ниже, чем в большинстве развивающихся и переходных экономик (44, с. 83). Эти показатели

даже завышены, поскольку в составе этих инвестиций учитываются и кредитные операции, на которые приходится от 1/5 до 1/3 их объема. Кроме того, неэффективна отраслевая и территориальная структура этих инвестиций, поскольку их потоки направляются не в те отрасли и регионы, которые в большей степени нуждаются в модернизации. За последние 10 лет 80% ПИИ направлялись в торговлю и сырьевые отрасли. 70–80% ПИИ сконцентрированы в Москве и С.-Петербурге (44, с. 84).

Прежде всего следует отметить крайне неудовлетворительную для российской экономики структуру иностранных инвестиций, сложившуюся в 1990-е годы, и особенно крайне низкую долю портфельных инвестиций (1,4% общего объема иностранных инвестиций в 2003 г.). При этом структура инвестиций на протяжении десятилетия не была устойчивой, в ней постоянно преобладали либо так называемые прочие инвестиции, т.е. фактически кредиты (в 2003 г. их доля составила 75,8%), роль которых большинством специалистов оценивается как негативная, либо прямые инвестиции (22,8% в 2003 г.) (23, с. 14). Это свидетельствует не столько о рискованности вложений, сколько о нестабильности и непоследовательности в политике по отношению к иностранному капиталу.

Открывшиеся возможности были встречены иностранными инвесторами с нескрываемым оптимизмом (53). Однако высокий уровень риска заставил крупных инвесторов ориентироваться на менее рискованные стратегии и существенно ограничил объем инвестиций. Большинство из них ограничивались суммами в 50–300 млн. долл., даже полная потеря которых не стала бы для них слишком существенной (55, с. 73). Двумя основными стратегиями иностранных инвесторов на российском рынке являлись краткосрочные спекулятивные операции с российскими ценными бумагами и приобретение акций на длительные сроки с определенными производственными целями (стратегические инвесторы). Практически полное отсутствие информации о предприятиях (информационный риск) заставляло выбирать, как правило, акции самых известных и крупных предприятий, работающих в отраслях топливно-энергетического комплекса, связи, цветной металлургии. Большой объем информации ведет к повышению спроса на акции предприятий более мелкого масштаба. Однако высокий риск операций с российскими ценными бумагами, как и всяких операций на формирующихся рынках, ведет к преобладанию краткосрочных спекулятивных операций. Многие инвесторы

не вдавались в необходимый для долгосрочных инвестиций анализ финансового и производственного состояния эмитентов, что привело их к значительным убыткам. Снижение доверия к российским ценным бумагам вызывалось целым рядом таких негативных явлений, как падение рынка нефтяных акций в конце 1994 г., финансовый кризис 1998 г., и другими проявлениями экономической неопределенности.

Первоначальный бум совместного предпринимательства как формы инвестирования также объяснялся радужными перспективами освоения потенциального рынка с меньшими рисками, мнением, что потенциальный выигрыш значительно превышает опасности (52, с. 44). Западные партнеры исходили из того, что кооперационные, партнерские связи дают возможность избежать риска и крупных затрат, обеспечивая заинтересованность участников и предоставляя преимущества динамики и гибкости, доступа к новым ресурсам и мощностям. Однако число реально действующих СП оказалось крайне незначительным. Причинами послужили все те же препятствия и риски, проблемы налогообложения, бухгалтерского учета, уровень деловой практики и методов управления и т.д. Как отмечал, например, представитель аудиторской фирма «Прайс Уотерхауз» в Москве, власти не делают ничего, чтобы создать условия, при которых налоги были бы справедливыми и поэтому уплачивались. «В России из балансового отчета вы не сможете узнать о чистой стоимости активов фирмы, а из отчета о результатах хозяйственной деятельности — о том, каковы в действительности эти результаты» (49, с. 45). Кроме того, западные инвесторы быстро осознали, что их успешная деятельность в России требует соответствующей подготовки управленческого персонала и формирования эффективных и доверительных деловых отношений, ломки языковых и культурных барьеров, а для этого нужны немалые средства и время.

Стратегические инвесторы стремятся проводить тщательный анализ инвестиционных проектов, а передко и разработку собственных инвестиционных программ, действуя через западные инвестиционные фонды, имеющие опыт работы в России, или создавая собственные представительства, что приближает качество анализа к международным стандартам и дает определенную гарантию инвестициям. Прямые инвестиции требуют серьезного отбора проектов и обследования объекта инвестирования с привлечением крупных экспертов и аудиторских фирм, наличия приемлемого бизнес-плана и

набора принятых на Западе финансовых показателей. Еще одним вариантом инвестиционной стратегии снижения риска является сотрудничество с крупными российскими банками и инвестиционными компаниями, которые лучше знают специфику российского рынка и пользуются длительными деловыми связями с предприятиями.

Отраслевая структура иностранных инвестиций (прямых и портфельных) служит иллюстрацией проблемы риска и доходности. Наибольший интерес вызывают предприятия нефтегазового комплекса, электроэнергетики, торговли и общественного питания, цветной металлургии (алюминий), морского транспорта, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной, пищевой промышленности (масложировая, кондитерская, пивоваренная).

При сложившихся условиях инвестиционного климата и параметрах риска преобладающее место заняли краткосрочные портфельные инвестиции (со сроком 1,5–2 года); их главным мотивом служило стремление к быстрой окупаемости вложений. Прямые инвестиции также сосредоточены в секторах, способных принести наибольшую прибыль и скорейшую отдачу. Такая инвестиционная стратегия служит одним из объяснений слабого интереса иностранных инвесторов к базовым отраслям (обрабатывающая промышленность, транспорт). Спекулятивный характер операций иностранных инвесторов вызван также состоянием российского фондового рынка, многократно заниженным уровнем капитализации и низким рейтингом корпоративных ценных бумаг, спекулятивным характером подавляющей части обращающихся на нем капиталов.

Таким образом, сложившаяся времененная и отраслевая структура иностранных инвестиций неблагоприятна для России, поскольку не позволяет решить задачу получения доступа к передовым технологиям, необходимым для модернизации и подъема производства, усиливает сырьевую направленность экономики, а в ряде случаев создает угрозу для экономической и экологической безопасности страны. Примеры показывают, что именно прямые инвестиции оказывают положительное воздействие, способствуя оздоровлению и модернизации российской экономики, созданию рабочих мест. Они выгодны и западным компаниям, которые включают создаваемые ими на территории России предприятия в свою хозяйственную деятельность, пользуясь, в частности, более низкой себестоимостью производимой на них продукции. Характерно, что даже после кризиса 1998 г. не произошел отток прямых иностранных инвестиций из

России. Более того, многие инвесторы, ориентирующиеся на долгосрочные цели и долгосрочные тенденции динамики российского инвестиционного климата, расширили свои операции (55). «Убежали», прихватив с собой немалую часть российских финансовых ресурсов, спекулятивно-финансовые инвестиции, потенциально расположенные к бегству (1, с. 47).

Таким образом, изменения, произошедшие в структуре иностранных инвестиций после кризиса, оказались в целом позитивными. Доля прямых инвестиций в 1999 г. возросла до 45%. ПИИ оказались более стабильными по сравнению с другими формами инвестиций, что соответствует теоретическим представлениям о поведении инвесторов. Анализ 12 развивающихся стран и стран с переходной экономикой, являющихся основными реципиентами иностранного капитала, показал, что в 1992–1997 гг. ПИИ были более стабильны по сравнению с портфельными инвестициями (20, с. 56).

В региональном разрезе прямые инвестиции также демонстрируют более высокую адаптивность к рискам. Так, если подавляющая часть иностранного капитала в целом сконцентрирована в нескольких регионах (прежде всего Москва и Московская область, а также ряд сырьевых и приграничных регионов), то прямые инвестиции более равномерно распределены по стране.

Отраслевые приоритеты иностранных инвесторов, которые в целом не совпадают с приоритетами структурной политики России и тяготеют к сырьевым отраслям, сфере торговли и услуг, избегая обрабатывающей промышленности, также объясняются их интересами и выбором наименее рискованной стратегии. Эти интересы сосредоточены на таких направлениях, как крупные проекты в сырьевой и топливной промышленности, где прибыль гарантировается произведенной продукцией, а финансирование может быть поддержано международными организациями; низкозатратные производства, не требующие крупных капиталовложений; производства, у которых технологические цепочки могут быть интернационализированы и в результате становятся относительно независимыми от ситуации в экономике России (22, с. 119).

В принципе влияние ПИИ на экономическое развитие оценивается неоднозначно. Специалисты указывают как на положительную роль привлечения иностранного капитала в увеличении инвестиционных возможностей стран-реципиентов, так и на возможные негативные последствия, в том числе связанные с деятельностью

транснациональных корпораций. Поскольку основной причиной притока иностранного капитала является более высокая норма прибыли, он потенциально выгоден как для страны-экспортера, так и для страны-реципиента. Однако высокие трансакционные издержки могут быть распределены таким образом, что страна-реципиент оказывается в проигрыше.

Западные специалисты, как правило, подчеркивают, что иностранные инвестиции играют роль не только источника инвестиционных ресурсов, но служат средством передачи технологии, расширения доступа на внешние рынки, укрепления частного сектора, а также способствуют внедрению современных стандартов ведения бизнеса, формированию рыночного поведения хозяйственных субъектов и преодолению макроэкономических последствий централизованной плановой системы.

Так, в материалах ЮНКТАД отмечается особое значение прямых иностранных инвестиций в повышении конкурентоспособности экспорта стран ЦВЕ, которым в процессе трансформации приходится преодолевать последствия закрытости своих экономик. В последнее десятилетие во многих странах мира формирование рыночной экономики сопровождалось возрастанием роли иностранного капитала в этом процессе. Отмечается также положительная связь объемов иностранных инвестиций с динамикой производительности труда и других показателей (57, с. 18). Согласно данным эмпирического исследования группы российских предприятий, проведенного Институтом экономики переходного периода, при увеличении доли иностранных инвесторов в структуре акционерного капитала предприятий их финансовая эффективность существенно возрастает (36, с. 105). Как подчеркивает П.Фишер, «ПИИ могли бы стать звеном, объединяющим российские денежные активы и новые технологии и ноу-хау западных фирм, имеющих давние традиции» (44, с. 85).

Экономисты и политики многих стран с переходной экономикой, в том числе России, также подчеркивали важность привлечения иностранных инвестиций для экономического развития.

Анализируя роль иностранных инвестиций, Г.Колодко отмечает, что достижение и поддержание роста требует, прежде всего, внутренних капиталовложений, а иностранный капитал может играть вспомогательную роль, дополнять отечественный капитал в финансировании развития. Сам по себе приток ПИИ и, следовательно, растущее присутствие иностранных компаний на рынке страны не

гарантируют прогресса и ускорения роста. Нередко это лишь проявление слабости отечественных компаний и неспособности их продукции удовлетворить спрос не только в других частях мировой экономики, но и внутри страны. Однако иностранные инвестиции могут способствовать росту производства и повышению эффективности экономики, если их результатом является исчезновение устаревших, неконкурентоспособных компаний, что более чем компенсируется появлением новых компаний, предлагающих более конкурентоспособную продукцию и рабочие места. Такие процессы замещения происходят повсеместно, в том числе в наиболее развитых странах, и составляют важнейший механизм технологического прогресса и повышения макроэкономической эффективности, который в долгосрочной перспективе должен обеспечивать быстрый рост.

По мнению Г.Колодко, ПИИ выполняют функцию важнейшего механизма передачи новых технологий, ноу-хау, а также повышения квалификации в области менеджмента и маркетинга. Однако процесс эффективного распространения технологий, отвечающий интересам принимающих стран, не всегда отвечает интересам международных инвесторов. По сути дела, эти интересы часто пересекаются, в результате иностранные инвесторы могут подчас препятствовать, а не способствовать распространению технологического прогресса. «Должный ответ со стороны политики развития на эту угрозу состоит не в ограничении притока прямых иностранных инвестиций, а, напротив, в стимулировании их роста. Чем больше число компаний современного уровня (в том числе иностранных), применяющих передовые технологии, действует на данном формирующемся рынке, тем выше темпы его общего долгосрочного роста» (24, с. 5).

Устойчивый экономический рост и, соответственно, преодоление отставания от наиболее развитых стран связаны прежде всего с интенсивным инновационным процессом, активизация которого требует массированного участия государства в виде как создания ориентированной на инновации институциональной системы, так и прямых государственных инвестиций в развитие образования, науки и технологий, финансирования научно-технических программ и проектов. Об этом свидетельствует прежде всего анализ тенденций роста и инновационных механизмов на макро- и микроуровне в самих развитых странах и роли в них государства (5). Иностранные инвестиции здесь действительно способны играть вспомогательную роль.

К этой точке зрения присоединяются и отечественные специалисты, отмечая, что при всей важности иностранных инвестиций при финансировании внутриэкономических процессов «в первую очередь необходимо опираться на внутренние механизмы, где важную роль играют инструменты национальных денежных властей – и с точки зрения формирования ресурсной базы, и в плане управления самими финансовыми потоками. Именно это наблюдается в ряде ведущих стран» (15, с. 7).

По мнению А.Булатова, если судить по норме сбережения, Россия не испытывает большой нужды в притоке внешнего капитала. Но это вовсе не говорит об отсутствии необходимости в иностранных инвестициях, но они нужны как дополнительный источник таких экономических факторов, как знания и предпринимательство, а не как капитал (7, с. 78). Такого же мнения придерживается Л.Григорьев, который отмечает, что Россия нуждается больше в приходе иностранного предпринимательского капитала в целях трансформации институциональной среды, чем собственно в финансовых ресурсах. Вместе с тем, поскольку ресурсы и потребности в инвестициях распределены по отраслям и секторам экономики весьма неравномерно, она экспортирует капитал из одной группы отраслей и испытывает потребность в его импорте в остальные сектора. Поэтому проблема обеспечения благоприятного инвестиционного климата сохранит свое значение (10, с. 16, 28).

В настоящее время привлекательность иностранных инвестиций, преимуществами которых к тому же являются открывающиеся возможности доступа к передовым технологиям и внешним рынкам, является общепризнанной. Кроме того, приток иностранного капитала служит известным индикатором формирования позитивного инвестиционного климата в стране и для национальных инвесторов. Хотя не всем удается успешно создавать соответствующий климат и привлекать иностранный капитал в желаемом объеме, необходимость решения этой задачи не подвергается сомнению. В России, однако, инвестиционный климат оказался неблагоприятным не только для привлечения иностранного капитала, но и для удержания собственного. За десятилетие со времени принятия первого закона, открывшего страну для иностранных инвесторов, Россия все еще значительно отстает по объему притока капитала от многих стран с переходной экономикой. Приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) оказался примерно в пять раз меньше оттока капитала. Среди 25 стран

Центральной и Восточной Европы и СНГ Россия занимала по сумме ПИИ за 10 лет (1989–1998) 21-е место, не лучше и показатель их объема к ВВП (17, с. 161).

Несмотря на благоприятные тенденции последнего времени, иностранный капитал по-прежнему притекает в Россию в основном в форме ссудного капитала (11,6 млрд. из 15,2 млрд. долл. за 9 месяцев 2003 г.) (7, с. 80). Это происходит при потенциальной выгодности прямых инвестиций, которая заключается в том, что при прямых инвестициях уменьшается риск потери капитала в результате дефолта или экспроприации, тогда как при портфельных инвестициях отсутствует эффективный контроль собственника над капиталом (18, с. 28).

Все это говорит о дефектах российского инвестиционного климата и об отношении как иностранных, так и отечественных (бегство капитала) инвесторов к привлекательности страны как перспективного объекта инвестирования. Как отмечает А.Булатов, недостаточно благоприятный инвестиционный климат в большинстве отраслей выражается прежде всего в их низкой доходности по сравнению с экспорт ориентированным сектором. Рентабельность выпуска продукции в машиностроении, пищевой промышленности и на транспорте в 2002 г. составляла 10–12%, в строительстве – 6,8, в легкой промышленности и сельском хозяйстве – около 2, тогда как в цветной металлургии – 27,8, в топливной промышленности – 22, в черной металлургии – 16,1% (7, с. 82). В подобных условиях «привлекательность ориентированного на внутренний рынок сектора могла бы вырасти при уменьшении рисков, например, путем осуществления инвестиционных программ с участием государства или снижения уровня налогообложения, т.е. через проведение промышленной (структурной) политики. Однако она отсутствует в стране в силу ориентации ее руководства на либеральный экономический курс...» (7, с. 82).

К налоговым рычагам, которые можно расценить как факторы, способствующие привлечению инвестиций, относятся снижение налога на прибыль предприятий с 35 до 30% в 1999 г., возможность снижения местных налогов, налоговые льготы мелким предприятиям и освобождение от импортных пошлин товаров, являющихся вкладом иностранного инвестора в уставной капитал создаваемого предприятия. По многим позициям в отношении иностранных инвесторов действует национальный режим. Однако какие-либо специальные средства стимулирования инвестиций не применяются.

Поэтому России еще предстоит конкурировать за иностранное участие в подъеме собственной экономики на новом технологическом уровне, создавать условия для успешной конкуренции с уже сложившимися зонами эффективного привлечения иностранного капитала, где благодаря его длительному и масштабному присутствию политические, валютные, налоговые и прочие риски существенно снижаются. Даже при фактическом соблюдении принципа национального режима для иностранных инвесторов в области налогов и прав собственности в России остается достаточно препятствий для деятельности зарубежных предпринимателей, в том числе сложный административный режим, неблагоприятная история ряда конкретных проектов, высокий уровень коррупции (10, с. 35).

Инвестиционный климат и инвестиционные риски

Инвестиционный климат, т.е. условия, определяющие надежность (степень риска) и эффективность (уровень доходности) возврата вложенных средств, характеризуется совокупностью факторов, благоприятствующих или препятствующих привлечению инвестиций из всех возможных источников. Среди этих факторов – экономические, социальные, политические, государственно-правовые, социокультурные, географические и др. Один лишь их перечень занимает значительное место (см., например, 21, с. 10). Оценка инвестиционного климата основывается на анализе его компонентов, т.е. инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

Так, по мнению специалистов, в том числе зарубежных, к благоприятным для России факторам привлечения инвестиций помимо самой потребности в них могут быть отнесены потенциальная емкость внутреннего рынка, наличие значительных источников сырья, топливно-энергетических и других ресурсов, относительно высокий уровень профессиональной подготовки рабочей силы и низкий уровень оплаты труда, наличие в ряде отраслей высокого научно-технического потенциала, возможность организации высокорентабельных и конкурентоспособных, в том числе экспортных, производств. Однако реализация этих потенциальных преимуществ лимитируется факторами потенциального риска, вероятностью потери инвестиций и доходов.

Понятие **инвестиционного** риска составляет важнейший компонент инвестиционного климата, определяющий привлекательность

страны, отрасли, предприятия для инвестора. Оценка инвестиционного риска представляет сложную задачу. Его уровень зависит от политической, социальной, экономической, экологической и криминальной ситуации в стране, регионе. Многие характеристики инвестиционного климата взаимосвязаны друг с другом, воздействуют одновременно и на степень риска, и на потенциал доходности инвестиций. Иначе говоря, параметры доходности и риска, как правило, находятся в прямой зависимости и, по сути, определяются одними и теми же факторами. Положительные факторы инвестиционного климата, например наличие ресурсов, могут обернуться рисками при затруднении или прекращении доступа к ним. Считается, что Россия располагает значительными возможностями для высокодоходных инвестиций, которые вытекают главным образом из ее богатства природных ресурсов и масштабности потенциальных рынков. Вместе с тем в результате воздействия географических и демографических факторов объем затрат (прежде всего связанных со строительством, энергообеспечением) часто оказывается значительно выше среднемировых. Таким образом, если принять во внимание все многообразие факторов, то может оказаться, что *фактическая доходность* не столь велика.

Если государственная инвестиционная политика должна определяться задачами экономического развития, то мотивом частного инвестора является доходность с учетом риска. В интересующей нас плоскости инвестиции могут быть классифицированы по степени риска на безрисковые, рисковые и спекулятивные. Проблема заключается в невозможности принятия обоснованных инвестиционных решений без анализа и мониторинга инвестиционных рисков применительно к конкретной ситуации. Как правило, общая оценка уровня инвестиционного риска отражается на ожидаемом уровне нормы прибыли. В условиях высокого риска для его компенсации необходима высокая ожидаемая норма доходности (30, с. 114). Так, американские инвесторы при инвестициях в западноевропейских странах рассчитывают на прибыль в размере 12–15% (как и в самих США), в развивающихся странах – 18%, в России в связи с высоким уровнем риска – 25% (8, с. 53).

При оценке инвестиционного климата приоритетную роль играют факторы политической и правовой стабильности, наличие юридически закрепленных гарантий ведения бизнеса. Стабильность политических условий означает не только устойчивость политического

режима, но и последовательность и предсказуемость экономической политики. Ясно, что международный инвестор больше доверяет условиям «политической стабильности», чем атмосфере игры без правил. Оценками подобного рода пестрят комментарии западной экономической прессы. Важнейшее значение имеют факторы экономической стабильности, которые определяются темпами экономического роста, уровнем инфляции и т.д. Как показывает мировой опыт, существует строгая зависимость между объемом внутренних и иностранных инвестиций: чем больше страна вкладывает средств в реальную экономику, тем больше иностранных инвестиций она в состоянии привлечь (22, с. 120).

К важнейшим факторам инвестиционного климата относятся также уровень развития инфраструктуры, банковской системы, фондового рынка, степень либерализации внешнеэкономических отношений, стабильность налогового и таможенного регулирования и многие другие. В современной рыночной экономике чрезвычайную важность приобретает фактор времени — оперативность реакции на требования рынка, сроки утверждения проектов, ассигнований и т.д. Кроме того, следует учесть, что природные богатства становятся экономическими ресурсами только как предмет и продукт труда, а освоение ресурсов, особенно в условиях неразвитости всего комплекса технологической, транспортной, финансовой и прочей инфраструктуры, является весьма ресурсоемким (капиталоемким) процессом.

По большинству параметров инвестиционного климата Россия уступает многим странам мира. Показателем уровня инвестиционного риска могут служить рейтинги стран, выставляемые международными агентствами. После дефолта 1998 г. рейтинг России находился на самом низком уровне, затем несколько поднялся, а по уровню странового риска, рассчитываемого английским журналом «Euromoney», Россия занимала 95-е место (45, с. 91).

В октябре 2003 г. агентство «Moody's Investors Service» повысило суверенный рейтинг России сразу на две ступени — до рейтинга инвестиционного уровня. Основанием для этого послужило практически беспроблемное погашение внешней задолженности и создание стабилизационного фонда в государственном бюджете на 2004 г. Отмечается, что Россия сумела надлежащим образом использовать высокие цены на нефть и, соответственно, значительные валютные поступления. Это обстоятельство должно существенно способствовать притоку инвестиций, однако, как отмечают иностранные наблюдате-

ли, неоправданный оптимизм неуместен, поскольку текущий подъем не имеет прочной основы, а комплексные структурные и институциональные реформы еще не получили должного развития¹.

Среди факторов, препятствующих инвестиционной деятельности предприятий, отмечаются:

- обременительность государственных административной и финансовой систем, создающих излишнее вмешательство в хозяйственную деятельность, и высокое фискальное давление (несмотря на налоговую реформу), создающее высокие трансакционные издержки и барьеры входа на рынок;
- недостаточность функций государства в обеспечении базовых рыночных условий конкуренции и защиты прав собственности, а также в области поддержки инновационной сферы;
- неэффективная структура экономики с преобладанием сырьевого сектора и производства товаров с низкой долей добавленной стоимости, не способствующая притоку инвестиций;
- внутренние факторы, связанные с управлением предприятиями (структура собственности, сложившаяся в результате приватизации, низкий уровень корпоративного управления, незащищенность акционеров).

Потенциальный инвестор должен учитывать и уязвимость финансового рынка, и уровень налогообложения, и «рентоориентированное поведение» бюрократии, и нестабильность законодательной базы, и многое другое. Таким образом, риски чрезвычайно высоки.

Кроме того, нельзя забывать о международной конкуренции на рынках капитала и проводимой многими странами политики его привлечения на основе предоставления иностранным инвесторам льготных условий для предпринимательской деятельности. Согласно некоторым прогнозам, основными получателями как прямых, так и портфельных иностранных инвестиций останутся развивающиеся экономики Западного полушария и Азиатского континента.

Попытаемся рассмотреть условия и перспективы привлечения инвестиций в российскую экономику, классифицируя соответствующие факторы в терминах инвестиционного риска.

¹ См. публикуемый в сборнике обзор «Проблемы финансирования экономического роста в России: Взгляд иностранных наблюдателей».

На первое место следует, видимо, поставить те виды инвестиционных рисков, которые можно определить как **финансовые** риски. Финансовый риск в общем виде определяется как вероятность получения убытков или недостаточной прибыли в результате принятого инвестиционного решения (4, с. 42). В этом случае принято выделять два вида риска – финансовый и политический. Мы же в целях более подробной классификации инвестиционных рисков определим финансовые риски (и их главный элемент – фискальные риски) как риски, вытекающие из экономических условий страны, связанных с характеристиками ее кредитно-денежной и финансово-бюджетной систем.

Основные факторы финансового риска – состояние финансового рынка, инфляционные тенденции, движение курса национальной валюты, которые, в свою очередь, определяют и такие важные параметры инвестиционного процесса, как потенциал спроса и сбережений и возможность его трансформации в инвестиционные ресурсы. В условиях финансовой нестабильности инвестор не может с достаточной степенью достоверности прогнозировать денежные потоки, следовательно, риск его решения возрастает. Несмотря на достигнутые российской экономикой успехи в стабилизации цен и валютного курса, динамики инфляции, здесь еще остается много проблем. Особенно это касается требуемого развития фондового и кредитного рынков.

Важнейшей характеристикой инвестиционного климата является режим налогообложения. В России финансовые риски, связанные с налоговым бременем, довольно высоки. Это касается многих аспектов – не только множественности видов налогообложения, но и налогооблагаемой базы, учета затрат при ее определении, порядка амортизации. Однако дело этим не ограничивается. В условиях напряженности бюджетных параметров фискальные интересы государства превалируют над интересами налогоплательщиков-инвесторов. Значительные фискальные риски возникают как результат частых изменений порядка и норм налогообложения, издержек, связанных с их отслеживанием и получением необходимой информации.

Одним из важнейших факторов инвестиционного риска является состояние банковского сектора и финансовых институтов в целом. Слабость кредитной и платежной систем ведет к сложности и высокой стоимости получения кредита, трудности проведения расчетов и осуществления различных операций, их замедлению и повыше-

нию трансакционных издержек. Инвестиционные, пенсионные, страховые фонды не выполняют присущих им в развитой экономике функций по мобилизации долгосрочных капиталов. Их развитие сдерживается несовершенством соответствующего законодательства, отсутствием профессиональных управляющих компаний. Помимо слабости внутренней финансовой системы на российских инвесторов оказывает влияние невозможность обращения к международным кредитным организациям и рынкам капитала.

Отрицательным сигналом для потенциальных инвесторов является значительный объем государственного, прежде всего внешнего, долга, что предопределяет низкий кредитный рейтинг страны и высокие процентные ставки.

Проблема **валютного** риска весьма остро стояла в сфере использования ценных бумаг российских компаний после дефолта 1998 г. и оказывала воздействие на поведение инвесторов, оценивавших последствия покупки рублевых финансовых инструментов в сравнении с доходностью валютных операций. Это вынудило многие компании, выходившие на рынок облигаций в этот период, разработать специальный механизм нейтрализации этого риска и проводить выпуск индексируемых облигаций (индексации по курсу доллара подвергаются как купонные платежи, так и номинальная стоимость облигаций при погашении), которые пользовались повышенным спросом у инвесторов (6, с. 108–109). Повышение доверия к рублевым финансовым инструментам привело уже в 2000 г. к отказу от привязки к курсу доллара.

На инвестиционные процессы оказывают влияние валютное и таможенное регулирование, регулирование движения капиталов и внешней торговли. Так, действующий в соответствии с законодательством порядок контроля над движением капитала, по существу, не ограничивает вывоз капитала, но препятствует его ввозу и осложняет торговлю с иностранными партнерами. Очевидно, что среди целей вступления России в ВТО важное место занимает и создание более благоприятного инвестиционного климата.

Управленческие риски связаны со стратегическим и оперативным управлением предприятиями (как объектами инвестиций), вероятностью ошибок в управлении. В России высокая степень этих инвестиционных рисков определяется как объективными, так и субъективными причинами. Здесь прежде всего выделяются следующие обстоятельства: отсутствие адекватных механизмов корпоратив-

ного контроля и управления в условиях кардинальных преобразований собственности; недостаточность подготовки, квалификации и опыта управленческих кадров в условиях рыночной экономики; нередкие случаи проведения ими политики выживания предприятий за счет эксплуатации сложившихся номенклатурных связей; сознательные злоупотребления и мошенничество. Имеется множество примеров нарушений прав инвесторов, прежде всего портфельных и выступающих в роли миноритарных акционеров, лишения их информации и возможности участвовать в принятии решений, захвата контроля над компаниями с помощью различных приемов, в том числе юридических механизмов, процедуры банкротства, разводнения акций и т.д., а также примеров прямого разворовывания имущества предприятия, перевода финансовых потоков через специально создаваемые подставные фирмы. В число факторов риска должны быть включены организационная культура, честность, обязательность деловой практики, деловая этика.

К этой же группе рисков следует отнести **проектный** риск, связанный с недостатком качественных инвестиционных проектов, организаций и специалистов, способных их эффективно осуществить. Сложные бюрократические процедуры разработки технических условий, согласования инвестиционных проектов, лицензирования требуют упрощения и усовершенствования.

Сюда же можно отнести тот вид риска, который нередко определяется как **административный** и выражается в бюрократизации управления, существовании многочисленных административных барьеров, формальных препятствий для выхода на рынок.

Для России, как и для многих других трансформируемых экономик, в высшей степени неблагоприятным фактором инвестиционного климата является слабость государственного управления. В качестве проявлений этого феномена можно указать на отсутствие четкой и последовательно проводимой политики экономического развития, в том числе ее инвестиционной составляющей, нередко наблюдающееся преобладание политических интересов над экономическими, чрезмерное влияние частных интересов, сращивание олигархического капитала с государством, неадекватное выполнение государством функций собственника в управлении государственным сектором.

К этой группе явлений примыкает **коррупционный** риск. О влиянии коррупции и теневой экономики на хозяйственную деятель-

ность и предпринимательство написано достаточно много. В России, согласно различным оценкам, в том числе сведениям МВД РФ, теневая экономика обеспечивает от 20 до 50% ВВП, а с учетом ухода «в тень» в целях уклонения от налогов и все 90%. В 1996 г. до 80% хозяйствующих субъектов негосударственного сектора экономики находились под контролем криминальных сообществ, в том числе 500 банков, около 50 бирж; 2/3 средств, полученных «теневиками» на этих предприятиях, вкладывались в развитие криминального предпринимательства. По индексу коррупции, выставляемому международными агентствами на основе экспертных оценок, Россия также находится среди наиболее коррумпированных стран (40; 42).

Инфраструктурный риск. Слабость, отсутствие современной транспортной, телекоммуникационной, сервисной инфраструктуры, трудности в организации материально-технического снабжения, проблемы безопасности и страхования ведут к значительным трансакционным, транспортным издержкам, возрастанию риска высоких первоначальных затрат. Кроме того, слабость инфраструктуры связана с проблемой региональных рисков, поскольку в этих условиях удаленность от рынков сырья и сбыта еще более снижает инвестиционную привлекательность регионов.

Юридический (правовой) риск. В эту группу можно включить целый ряд факторов, связанных с несовершенством и нестабильностью законодательной базы и недостаточностью практики правоприменения, т.е. принуждения к исполнению норм права. К этой группе примыкают риски невыполнения контрактных обязательств.

Стабильность законодательства, регулирующего весь комплекс хозяйственных отношений (налогообложение, валютное, таможенное регулирование, правила раздела продукции и т.д.), воздействует на принятие любых деловых решений. Ясно, что внесение постоянных поправок в законодательство, меняющих базовые условия экономической деятельности, представляет существенный компонент инвестиционного риска. Еще одним дестабилизирующим фактором является несогласованность федерального законодательства и законов субъектов Федерации.

Уровень риска связан с безопасностью средств инвестора. Характерным признаком высокого инвестиционного риска являются высказывания представителей иностранных фирм об изменениях законодательства и несоблюдении действующих законов как главном факторе, отпугивающем инвесторов, которые постоянно получают

сигналы о массовом нарушении прав акционеров, контрактных обязательств и т.д. Так, примерами неспособности правовой системы обеспечить права акционеров могут служить случаи проведения дополнительной эмиссии без согласия акционеров, нарушения порядка ведения реестров акционеров (3; 16).

Один из наиболее ярких примеров несовершенства действующего законодательства – недостаточная регламентация процедуры банкротства, открывающая возможность для произвола и злоупотреблений. В результате в процедуру банкротства могут быть вовлечены жизнеспособные предприятия, представляющие привлекательный объект для захвата контроля со стороны конкурентов.

Инвестиционные рынки весьма чувствительны к любым неблагоприятным событиям, подобным скандалу с «Бэнк оф Нью-Йорк» или банкротству «Энрон», и даже их ожиданиям, которые моментально вызывают рост недоверия к партнерам, более пристальное внимание к отчетности корпораций, падение биржевых показателей, отток инвестиций в другие сферы или страны. Доверие является весьма важным и зачастую недооцениваемым экономическим институтом. Это относится не только к банковским и инвестиционным операциям, где этот фактор проявляется с наибольшей очевидностью, но и ко всем другим экономическим отношениям. Доверие, основанное на знании предыдущих действий контрагента, является непременной составляющей при принятии решения о заключении контракта. При этом доверие, репутация компаний, менеджмента и страны в целом складываются в течение длительного времени, а разрушаются быстро. Невыполнение обязательств, все еще столь характерное для российских банков и предприятий, примером чему могут служить события вокруг кризиса августа 1998 г., а подчас и для самого государства, свидетельствует об общем низком уровне контрактной дисциплины и крайне негативно отражается на инвестиционном климате.

Благоприятную среду для нарушений контрактных обязательств и неисполнения действующих законов создает неэффективность системы принуждения к исполнению норм права, деятельности органов регулирования, судебной защиты прав и интересов кредиторов, инвесторов и контрагентов. Это, в свою очередь, ведет к росту криминализации деловых отношений. Как подчеркивают иностранные инвесторы, больше всего их поражает в этой связи безнаказанность (21, с. 15).

В России действует единый инвестиционный режим, общий для отечественных и иностранных инвесторов. Этим она отличается от ряда других стран, экономика которых находится в состоянии трансформации (например, Китая), где в целях привлечения прямых иностранных инвестиций им предоставлен особый режим благоприятствования. Вместе с тем налоговые и таможенные льготы, особенно предоставляемые на индивидуальной основе, также являются элементом риска. Роль положительных фискальных стимулов могут играть льготные режимы импорта оборудования и экспорта продукции предприятий отраслей, являющихся объектами привлечения инвестиций.

Информационный риск. Принятие любого инвестиционного решения базируется на анализе соответствующей информации, дающей потенциальному инвестору возможность судить о будущих выгодах и опасностях своего решения. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), принятые в мировой практике, предъявляют жесткие требования к публичному предоставлению информации о деятельности предприятия и его финансовом состоянии по таким ее характеристикам, как значимость, полезность, достоверность, полнота и т.д. Непредоставление руководством компаний информации или предоставление бесполезной и недостоверной информации, неспособность действующего законодательства обеспечить реализацию соответствующих требований наносит инвесторам существенный потенциальный ущерб. Низкое качество информации увеличивает инвестиционный риск и препятствует привлечению инвесторов.

Здесь важнейшее значение имеет не только частое отсутствие достоверной информации, но и ее искажение, манипулирование учетной политикой в интересах приспособления к налогообложению и регулированию, а также так называемая информационная асимметрия, в условиях неэффективного управления и коррупции вырастающая до сознательного использования внутренней, «инсайдерской» информации в личных интересах, в целях «погони за рентой» с использованием должностного положения. Это явление имеет место как в корпоративном управлении, так и в органах государственного управления и регулирования, что, естественно, не учитывает интересы инвесторов, крайне увеличивает степень инвестиционного риска для «аутсайдеров». Для иностранного капитала отсутствие качествен-

ной информации служит дополнительным препятствием для вложений в российскую экономику (44, с. 83).

Нерешенность проблемы предоставления информации и прозрачности компаний для общественности и внешних инвесторов оказывает губительное влияние на инвестиционный климат. По оценкам зарубежных экспертов, в 2000 г. Россия среди 35 стран с формирующейся рыночной экономикой занимала второе место по индексу «непрозрачности» компаний после Китая. Как отмечают специалисты, «непрозрачность» российских компаний обусловлена тем, что в силу большого налогового бремени компании вынуждены реализовывать «серые» схемы продажи продукции, движения денежных средств, выплаты заработной платы и т.п. Поэтому баланс не отражает реального состояния дел на предприятии (6, с. 113).

Кроме того, получению достоверной оценки состояния предприятия препятствуют сложившиеся в прошлом и отличающиеся от международных отечественные стандарты бухгалтерского учета и отчетности. Это касается очень многих аспектов, начиная от самой структуры отчетных документов и кончая вопросами учета нематериальных активов, амортизации, разницы валютных курсов и т.д. Реформа бухгалтерского учета, безусловно, являющаяся сложной задачей, осуществляется медленно и слабо связана с тенденцией международной унификации учета и отчетности на основе единых стандартов.

Политический риск – риск политической нестабильности, событий, могущих повлечь серьезные изменения политической и экономической ситуации в стране. Несмотря на некоторое улучшение ситуации, многие наблюдатели отмечают, что этот фактор все еще является одним из самых неблагоприятных для российского инвестиционного климата. Политическая стабильность подрывается острым социальным обстановкой, экономическими трудностями, наличием политических конфликтов. Коль скоро эти проблемы остаются острыми, инвестиционный риск будет высоким, а рейтинг страны – низким.

Помимо страновых важную роль играют и **региональные** риски, которые возникают в крупных по территории странах со сложной административно-территориальной структурой. Особые риски могут возникать в связи с отставанием в развитии или стагнацией экономических районов, в результате климатических, социокультурных и

других факторов. Государство, как правило, вынуждено стимулировать развитие таких регионов, в том числе с помощью налоговых мер.

Применительно к России при оценке ее инвестиционного климата необходимо учитывать специфические риски отдельных экономико-географических районов и субъектов РФ. Общий уровень регионального риска также складывается из определенного набора показателей (факторов риска) (43, с. 12). В качестве таковых могут выступать следующие факторы.

Человеческий потенциал: численность, структура населения, образовательный уровень, уровень доходов и материального благосостояния.

Состояние экономики: показатели экономического роста, динамика ВВП, промышленного производства, производительности труда, отраслевая структура.

Потенциал развития: территория, количественная и качественная характеристика материально-технической базы, объем основных производственных фондов, уровень энерговооруженности, природные ресурсы.

Развитие финансовой сферы региона. Характерным в этом отношении является крайняя неравномерность ее развития на территории России – подавляющая часть банков и бирж сосредоточена в Москве.

Уровень социально-политического развития и социальной напряженности, криминальная обстановка в регионе, политика местных властей, которая способна как препятствовать, так и благоприятствовать инвестициям (политические риски). В регионах, стремящихся привлечь инвестиции и создать для них благоприятные условия, инвесторам предоставляются налоговые и другие льготы. В настоящее время значительная часть субъектов РФ имеет специальное законодательство по иностранным инвестициям.

Направления улучшения инвестиционного климата и стимулирования инвестиций

Наблюдатели, в том числе иностранные, отмечают, что в условиях укрепления политической стабильности и высоких цен на энергоресурсы на мировом рынке экономический прогноз для России в целом благоприятен, особенно если улучшится инвестиционный климат, для чего предпринимаются определенные усилия. Уже

имеющиеся результаты структурных реформ и более благоприятная макроэкономическая ситуация положительно повлияли на настроения инвесторов, хотя многие проблемы остаются нерешенными. Инвестиционный климат улучшился, но нельзя останавливаться на достигнутом. Как свидетельствует опыт всех переходных экономик, дальнейшие шаги должны включать как ориентированную на стабильность макроэкономическую политику, так и прогресс в области структурных реформ. «Стабилизация и структурные реформы способствуют росту, и чем быстрее и решительнее они осуществляются, тем лучше экономические результаты» (25, с. 6–7).

Преодоление инвестиционного кризиса возможно лишь на основе комплексной инвестиционной политики федерального правительства и региональных органов власти, охватывающей законодательную, финансовую, налоговую и другие сферы. Активизация инвестиционного потенциала требует как мер прямого финансирования и кредитования, так и создания благоприятного инвестиционного климата путем снижения потенциальных рисков и повышения потенциальной доходности инвестиций.

Обобщая мнения, высказанные в процессе широкого обсуждения рассматриваемых проблем (6; 9; 19; 21; 22; 31; 35; 47), можно выделить следующие важнейшие направления экономической политики, связанные с созданием благоприятного инвестиционного климата.

Макроэкономическая стабилизация: обеспечение низкого уровня инфляции, оздоровление государственного бюджета, поддержание устойчивых характеристик денежно-кредитной системы,

Дeregулирование хозяйственной деятельности, совершенствование и повышение эффективности государственного регулирования, в том числе снижение барьеров для входа на рынок.

Укрепление и развитие финансовой и инвестиционной инфраструктуры, рынка капиталов, создание условий для применения финансовых инструментов, позволяющих управлять рисками. Положительное влияние может оказывать внедрение на финансовые рынки иностранных участников, страхование рисков иностранного капитала международными страховыми организациями.

Реструктуризация, повышение надежности и эффективности банковской системы, в том числе ее ориентация на кредитование и финансирование реального сектора экономики, привлечение банков к участию в реализации новых инвестиционных технологий, финан-

совому менеджменту инвестиционных проектов, снижение процентных ставок за кредит.

Создание специализированных институтов развития, включая банк развития, для мобилизации инвестиционных ресурсов с помощью государственных гарантий, кредитных ресурсов государственных банков.

Государственная поддержка инновационной деятельности, реализация программ стимулирования инновационного бизнеса, развития венчурного финансирования, совершенствование амортизационной политики в соответствии с задачами интенсификации инвестиционного процесса.

Развитие фондового рынка как важнейшего механизма стимулирования инвестиционной активности, обеспечивающего прямую связь между инвестором и объектом инвестирования, что минимизирует трансакционные издержки для инвестора и одновременно возлагает на него весь риск инвестиционного решения.

Развитие и активизация деятельности институциональных инвесторов, которые, аккумулируя сбережения и диверсифицируя портфель ценных бумаг, решают задачу оптимизации соотношения доходности и рискованности инвестиций.

Использование мирового опыта интенсификации инвестиционных процессов, широко применяемых и эффективных механизмов привлечения инвестиций в реальный сектор экономики – венчурного капитала, лизинга и франчайзинга.

Обеспечение прозрачности, полноты и достоверности финансовой отчетности, введение международных стандартов бухгалтерского учета.

Законодательные и правоприменительные меры в области совершенствования корпоративного контроля и управления, обеспечения защиты прав собственности, в том числе прав интеллектуальной собственности, и выполнения контрактных обязательств, упрощение систем регистрации, лицензирования и контроля, а также реализации инвестиционных проектов, упорядочение инициации и проведения процедур банкротства.

Совершенствование и упрощение системы налогообложения, дальнейшее снижение налогового бремени, освобождение от налогообложения прибыли предприятий, направляемой на инвестиции в основной капитал и освоение новой технологии. Положительную роль сыграло принятие Налогового кодекса РФ, необходимы даль-

нейшие меры, направленные на ликвидацию практики ухода от налогов, «черного нала» и т.п.

Совершенствование и упрощение таможенного и валютного регулирования, снижение и унификация таможенных тарифов, создание благоприятных условий для внешнеэкономической деятельности (создание зоны свободной торговли со странами СНГ, вступление в ВТО).

Модернизация и развитие производственной и социальной инфраструктуры, в том числе освоение новых, перспективных для развития промышленности и сельского хозяйства регионов.

Инвестиции в человеческий капитал, повышение общего уровня управленческой подготовки и квалификации рабочей силы, развитие инновационных способностей, культуры производства.

Укрепление и совершенствование институтов государственного управления, судебной системы, федерализма, сокращение масштабов коррупции и снижение международного коррупционного рейтинга России на основе прозрачности и контроля за исполнением административных функций.

Таким образом, основным направлением политики экономического роста являются институциональные и структурные реформы, связанные со стимулированием инвестиционной и предпринимательской деятельности и созданием благоприятного инвестиционного климата. Задача повышения роли государства охватывает как усиление его функции непосредственного инвестора (главным образом в рамках целевого финансирования), так и формирование адекватной системы институтов, включая соответствующее законодательство и правоприменительную систему, обеспечение соблюдения социального контракта, определение правил игры для бизнеса и неукоснительное соблюдение государственных обязательств.

Масштаб стоящих перед Россией задач в области экономического роста требует серьезных структурных преобразований, в том числе развертывания институциональных реформ, целенаправленных мер государственного стимулирования инвестиционного процесса, всемерного развития экономической деятельности, базирующейся на интеллектуальном и технологическом потенциале страны. Очевидно, что «модель консолидации экономического роста», вокруг которой наблюдается непрекращающаяся и подчас острая дискуссия, предполагает сочетание активной промышленной политики и не менее активных институциональных реформ, направленных на сти-

мулирование предпринимательской деятельности и создание благоприятных условий для инвесторов, как отечественных, так и иностранных. В теоретическом плане это означает решительный отказ от неоклассических и неолиберальных рецептов (навязанных на первом этапе трансформации полностью скомпрометировавшим себя Вашингтонским консенсусом) и опору на теоретические положения экономики развития, связанные с концепциями кейнсианства и неоинституционализма, более соответствующие специфике переживаемого Россией исторического этапа.

Сложность задач вновь напоминает о проблемах взаимосвязи экономики и политики в условиях России, необходимости демократизации власти и общественного контроля за ее деятельность, политической воли для создания и исполнения эффективного законодательства и нейтрализации узкогрупповых интересов (бюрократических, криминальных и др.), об «обязательствах власти и ответственности за их выполнение» (28, с. 186) и кардинальных переменах в социально-экономической системе, без которых государственная власть «не способна служить обществу, народу и не сможет найти и ввести в действие факторы устойчивого роста» (13, с. 147).

В то же время важна определенность политики государства в области имущественных прав, отсутствие которой может существенно воспрепятствовать созданию благоприятного инвестиционного климата. В подходе к рассмотрению приватизационных сделок и применению мер деприватизационного характера и наказаний за правонарушения государство должно четко придерживаться законодательных норм, а также обеспечивать защиту собственности добросовестных приобретателей ценных бумаг, недвижимости, иной собственности. С этой целью необходимы соответствующие законодательные и институциональные меры, направленные на совершенствование правового механизма государственной регистрации прав собственности, предотвращение мошенничества, установление имущественной ответственности перед добросовестным приобретателем объектов собственности и др. (36, с. 162, 174).

При оценке политических, правовых и экономических условий инвестирования (инвестиционного климата) все большее внимание уделяется проблемам управления, как государственного, так и корпоративного. Наблюдатели единодушно подчеркивают, что несовершенство систем управления, правовая неопределенность и нестабильность выступают в качестве барьера для инвестиций, в том числе

в странах, провозглашающих рыночные реформы и программы либерализации. В некоторых случаях государство оказывается неспособным реализовать свои обязательства из-за отсутствия необходимого правового регулирования или единой политики и системы управления, в других – из-за различий политической ориентации и несогласованности действий различных уровней и звеньев управления. Подобные примеры встречаются даже среди стран, занимающих довольно прочные позиции на мировом инвестиционном рынке. Например, в Индии политика центрального правительства фактически тормозилась нижестоящими органами власти. Та же ситуация имела место в Бразилии, где правительства штатов обладают значительной властью¹.

В то же время пример целого ряда стран (в том числе Китая и Индии) показывает благотворность сочетания структурных реформ, либерализации и политики развития, при котором финансово-кредитная политика проводится в интересах ускорения экономического роста и осуществляется широкое государственное вмешательство главным образом в форме промышленной политики.

Как подчеркивает Г.Колодко, важнейшей необходимой характеристикой экономического роста наряду с быстрыми темпами и устойчивостью является его эндогенный, самоподдерживающий характер, обеспечиваемый путем создания на одном этапе основ для продолжения подъема на следующем этапе. Механизм такого роста тесно связан с рыночной институциональной инфраструктурой и высокой склонностью к сбережению и инвестированию. В совокупности эти факторы должны обеспечить адекватный уровень внутреннего накопления капитала и высокую эффективность его размещения. «Это означает, что только те страны могут преуспеть в обеспечении быстрого экономического роста, которые способны, с одной стороны, стимулировать по возможности безинфляционным способом увеличение внутреннего спроса и, пользуясь преимуществами большей открытости и международной конкурентоспособности, подключать внешний спрос, и с другой стороны, не только аккумулировать собственный капитал, но и привлекать иностранные ресурсы и превращать их в долгосрочные инвестиции, способствуя развитию своих производительных сил» (24, с. 4).

¹ См. публикуемый ниже реферат: Дох Дж.П., Рамамурти Р. Инвестиционные риски в инфраструктуре развивающихся стран.

Задачи структурной перестройки связаны с решением таких важнейших проблем, как преодоление топливно-сырьевой ориентации экономики и развитие обрабатывающей промышленности, в том числе отраслей высоких технологий; создание конкурентной среды, требующее соответствующей политики по отношению к крупным конгломератам и естественным монополиям; модернизация предприятий в соответствии с требованиями рыночной экономики и повышение их конкурентоспособности на основе замены оборудования, освоения новой продукции, внедрения передовых технологий производства и управления, т.е. кардинальной интенсификации инновационных процессов.

Надо полагать, что решение проблемы природной ренты, если оно произойдет, послужит прежде всего источником инвестиционных ресурсов, направляемых на эти цели, и, таким образом, средством существенного увеличения ВВП. Высокая доходность сырьевых отраслей является препятствием для инвестиций в другие сектора. Поэтому изъятие природной ренты даст не только источник финансирования, но и стимул для перераспределения инвестиционных потоков в те отрасли, которые наиболее в них нуждаются.

Сложившиеся экономические условия не создают приемлемых соотношений между уровнями риска и отдачи на капитал в большинстве отраслей, требующих долгосрочных вложений, и, соответственно, стимулов к инвестированию. Исключения составляют высокодоходные сырьевые отрасли, эксплуатирующие невозобновляемые природные ресурсы. Это обстоятельство наталкивает некоторых экономистов на мысль о неизбежной и полезной роли крупных конгломератов (финансово-промышленных групп), проникающих в другие отрасли за счет накапливаемых финансовых ресурсов и осуществляющих тем самым межотраслевые переливы капитала. Ориентация на эти каналы помимо их весьма ограниченных масштабов связана с рядом проблем. Так, отмечается, что активность ФПГ, ресурсы которых зависят главным образом от экспорта, существенно зависит от внешней конъюнктуры. ФПГ зачастую стремится к захвату рынков и получению привилегий от государства. Модернизация производства не становится для них исключительной стратегической установкой (44, с. 87). Это означает по крайней мере, что правительство, поддерживая инвестиционную активность ФПГ, должно разрабатывать меры макроэкономической и институциональной политики, нейтрализующие тенденции к монополизации рынков (32, с. 17).

Исключения также могут составить и инвестиционные решения, принимаемые по иным основаниям, например, имеющие целью спекулятивные операции, проникновение на перспективные рынки, либо подкрепленные государственными гарантиями. В то же время в условиях коррумпированности и криминализации хозяйственных отношений (и воздействия соответствующих факторов риска) государство должно проводить весьма осторожную политику предоставления гарантий по частным инвестициям.

Такие направления институциональных реформ, как укрепление защиты прав собственности и судебная реформа, важны, кроме всего прочего, и в качестве средств стимулирования инвестиций. Этую же роль должно играть совершенствование законодательства о банкротстве, в частности, укрепление роли арбитражных управляющих и введение более строгих критериев инициирования процедур банкротства, что поможет бороться со злоупотреблениями, имеющими целью поглощении компаний и увод активов (25, с. 9).

В области структурных преобразований реформа финансового сектора занимает особое место. Необходимы консолидация банковского сектора и укрепление банковского надзора, особенно в условиях реализации широкомасштабной схемы страхования депозитов (25, с. 8–9). Отмечается также, что активная политика стимулирования экономического роста и инвестиций предполагает последовательное использование денежно-кредитных механизмов для формирования финансовых ресурсов и их превращения в инвестиции. Важнейшей задачей является обеспечение направления ресурсов в реальную экономику и создание условий для более длительных сроков размещения средств (решения проблемы «длинных» денег). Значительно большую роль в качестве инвестиционных ресурсов должны играть институциональные инвесторы и аккумулируемые ими средства.

В настоящее время имеется солидный объем исследований, подтверждающих, что улучшение финансовых механизмов является условием и фактором улучшения экономических показателей. Иначе говоря, широко распространенное стремление к эффективно функционирующей финансовой системе оправдано ее четкой причинной связью с ростом, макроэкономической стабильностью и сокращением бедности. Факты также свидетельствуют о важности развития всех институциональных компонентов финансовой системы – банков и организованных фондовых рынков. Развитие каждого из секторов

улучшает деятельность другого путем поддержания конкурентной ориентации финансовых фирм (51, с. 31).

Рост объема инвестиционных ресурсов связан с повышением эффективности механизма трансформации сбережений в инвестиции. Как отмечают экономисты, эта задача в настоящее время приобретает особую важность, поскольку банковская реформа продвигается медленно, российские банки еще далеки от той роли, которую они должны играть в финансировании экономического роста, а по своим активам намного отстают от ведущих мировых банков. Развитие кредитной сферы и повышение ее эффективности через импульс развитию спроса и производства могло бы дать толчок экономическому росту. Отсюда необходимость ускоренного развития банковской системы, роста ее капитализации, а также усиления роли фондового рынка и его расширение до масштабов, которые позволят ему стать стабильным механизмом мобилизации инвестиций.

В развитых странах финансовое посредничество, т.е. механизмы трансформации сбережений в инвестиции, достигли огромных масштабов. Здесь помимо традиционной банковской деятельности (депозитно-кредитных операций) широкое развитие получили ипотечное кредитование, доверительное управление активами, деятельность институциональных инвесторов – страховых компаний, пенсионных фондов и другие операции на рынках капиталов. Наибольших масштабов эта сфера достигла в США. В ряде других стран (Германия, Япония) развиты кооперативные формы финансовых учреждений, выполняющих аналогичные функции. Важную роль здесь играет соответствующий менталитет частных инвесторов и фактор доверия. Весьма сомнительно, что в России при отсутствии массового положительного опыта инвестиционных операций и после краха стольких мошеннических финансовых пирамид многие люди доверят управление пенсионными взносами частным пенсионным фондам. Только значительное снижение уровня риска в результате проведения масштабных мероприятий (в том числе страхования депозитов) может повысить уровень общего доверия к финансовой сфере.

Решение этих задач связано с укреплением банковского сектора, которое, по мнению многих экономистов, является предпосылкой для развития всей финансовой сферы. Банковская система призвана осуществлять важнейшую функцию в процессе трансформации сбережений в инвестиции и обеспечении межотраслевого перелива инвестиционных ресурсов. Программа ее модернизации направлена на

развитие цивилизованного и эффективного банковского бизнеса на основе гарантирования вкладов, перехода на международные стандарты финансовой отчетности, оптимизации банковского надзора. В качестве стимулов для банков и вкладчиков могут быть применены различные рычаги – процентные, налоговые, связанные с резервными требованиями. Важную роль призван сыграть механизм гарантий, особенно актуальный в период неустойчивости общеэкономической среды, а также функции Центрального банка по поддержанию ликвидности коммерческих банков, направляющих средства на финансирование приоритетных проектов (15, с. 15).

Как указывают специалисты Центра развития, для активизации банковской системы необходимы существенные изменения не только в качестве банковского менеджмента и концентрации банковского капитала, но и в подходе Банка России к кредитованию банками экономики. Среди имеющихся предложений – рефинансирование ЦБ банковских кредитов (переучет векселей, кредитование под залог корпоративных облигаций), активное подключение Банка развития и коммерческих банков (включая Сбербанка) к кредитованию федеральных программ, в том числе на основе кредитных синдикатов (46, с. 17).

Отмечается также возможность привлечения других источников капитала. Так, Ассоциация российских банков внесла предложение о временном участии государства в капитале банков с последующей продажей его доли. Государство через принадлежащие ему и смешанные финансовые учреждения может разделить с бизнесом инвестиционные и кредитные риски. Мировая практика как развивающихся, так и развитых стран изобилует примерами использования государственных средств и программ в целях реструктуризации и рекапитализации банковских систем (50, с. 58). Важную роль могли бы сыграть такие формы и организации финансирования, как бюджет развития, агентства по страхованию инвестиций, агентства по реструктуризации банковских учреждений, фонды поддержки малого бизнеса, корпорации развития (для поддержки рискованных или низкодоходных инновационных проектов) и т.п. В ряде стран замечены успехом становление спектра специализированных учреждений микрофинансирования, многие из которых являются субсидируемыми.

Целесообразно рассмотреть и возможности привлечения зарубежного капитала в российский банковский сектор (48, с. 17). Очевидно,

видно, что активность иностранных банков, которая пока серьезно ограничена, может сыграть определенную положительную роль в мобилизации капитала, одновременно стимулируя активность отечественных банков.

Что касается привлечения прямых иностранных инвестиций, то решение этой проблемы должно опираться на специальную долгосрочную стратегию, исходящую из того обстоятельства, что повышенные риски должны перевешиваться системой стимулов. Элементами такой стратегии являются законодательство, гарантирующее защиту и регулирование иностранных инвестиций, определенные финансовые и фискальные льготы, а также специальная инфраструктура, включающая независимый государственный орган, отвечающий за разработку и осуществление политики в области ПИИ, систему информации и коммуникации, снижающей неопределенность и создающей позитивный имидж страны как места размещения инвестиций, специальная служба, осуществляющая стратегический консалтинг для продвижения ПИИ (44, с. 88, 100).

Указывается также на возможность разработки формализованной системы договоренностей в виде, например, инвестиционных контрактов с крупными корпорациями и регионами или контрактов модернизации и реструктуризации (по примеру японских картелей реструктуризации 1980-х годов или угольного проекта Всемирного банка в России). Такие контракты должны включать долгосрочные обязательства со стороны государства (госзаказ или госгарантии по кредитам и др.) и со стороны бизнеса обязательства по инвестированию, модернизации и производству новых продуктов и технологий (46, с. 17).

Важную роль фактора формирования благоприятной институциональной рыночной среды должна сыграть специальная политика стимулирования предпринимательства, в том числе решение проблемы снижения административных барьеров предпринимательской деятельности. Эта политика связана с антимонопольным регулированием и поддержкой конкуренции, мерами по поддержке инновационного сектора и малого бизнеса.

Особый интерес может представить практически неизвестное в нашей стране венчурное финансирование, представляющее собой особую форму финансирования рисковых предприятий и проектов путем инвестиций в акционерный капитал с последующим выкупом. Основное преимущество данной формы – предоставление стартового

капитала в целях доведения предприятия до зрелой формы и получения прибыли (в отличие от приобретения долгосрочного контроля).

Важнейшим механизмом смягчения инвестиционных рисков являются долгосрочные гарантии возврата вложенного капитала. Поэтому основной упор в политике привлечения инвестиций должен делаться не на льготы, а на гарантии деятельности инвесторов, которые к тому же обходятся государству дешевле, чем льготы. Этот путь предпочитают иностранные инвесторы в России. Это предполагает развитие государственного и частного страхования и гарантирования инвестиций, привлечение финансовых и создание новых специализированных учреждений, включение полноценных гарантий в законодательство, заинтересованное участие органов власти различного уровня.

Список литературы

1. Абалкин Л.И. Вызовы нового века. – М.: Ин-т экономики РАН, 2001. – 287 с.
2. Андрианов В.Д. Россия: Экономический и инвестиционный потенциал. – М.: Нац. фонд подгот. кадров, 1999. – 662 с.
3. Балацкий Е. Прямые иностранные инвестиции и внутренняя инвестиционная активность// Мировая экономика и междунар. отношения. – М., 1999. – № 11. – С. 83–89.
4. Барышников А.С. Факторы финансового риска иностранного инвестирования применительно к условиям российской экономики //Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5, Экономика. – СПб., 1992. – Вып. 4. – С. 41–46.
5. Баумоль У. Чего не знал Альфред Маршалл: Вклад XX столетия в экономическую теорию // Вопр. экономики. – М., 2001. – № 2. – С. 73–107.
6. Берзон Н. Формирование инвестиционного климата в экономике // Вопр. экономики. – М., 2001. – № 7. – С. 104–114.
7. Булатов А. Россия в мировом инвестиционном процессе // Вопр. экономики. – М., 2004. – № 1. – С. 74–84.
8. Газизулина И. Инвестиции и инвестиционный потенциал: Экономический потенциал и факторы формирования // Аналит. банк. журн. – М., 2000. – № 9. – С. 50–58.
9. Глазьев С. Пути преодоления инвестиционного кризиса // Вопр. экономики. – М., 2000. – № 3. – С. 13–26.
10. Григорьев Л. Трансформация без иностранного капитала: 10 лет спустя // Вопр. экономики. – М., 2001. – № 6. – С. 15–35.

11. Губанов С. Глубинные проблемы инвестиционных процессов // Экономист. – М., 2001. – № 8. – С. 22–27.
12. Дейнеко В.А. Привлечение иностранных инвестиций в экономику России: Состояние и развитие процесса // Финансы. – М., 2000. – № 12. – С. 21–23.
13. Дзарасов С. Возможен ли рост российской экономики? // Вопр. экономики. – М., 2002. – № 3. – С. 147.
14. Доклад о мировых инвестициях 1999: Прямые иностранные инвестиции и проблема развития: Обзор / Конф. ООН по торговле и развитию. – Нью-Йорк; Женева: ООН, 1999. – VI, 92 с.
15. Ершов М. О финансовых механизмах экономического роста // Вопр. экономики. – М., 2002. – № 12. – С. 4–16.
16. Ивлев А. Что сдерживает иностранного инвестора? // Деловой экспресс. – М., 1995. – 18 апр. – С. 2.
17. Игонина Л.Л. Инвестиции. – М.: Экономистъ, 2003. – 478 с.
18. Иваненко В. Перспективы привлечения прямых иностранных инвестиций при вступлении России в ВТО // Вопр. экономики. – М., 2003. – № 10. – С. 27–33.
19. Инвестиционная политика в России: Сб. ст. / РАН. Ин-т экономики. – М., 1998. – 236 с.
20. Инвестиции в России: Тенденции, проблемы, пути решения с учетом зарубежной практики / РАН. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М., 2000. – 124 с.
21. Инвестиционный климат в России // Вопр. экономики. – М., 1999. – № 12. – С. 4–33.
22. Инвестиционный потенциал России: Сб. обзоров / РАН. ИНИОН. – М., 2001. – 143 с.
23. Иностранные инвестиции в Россию выросли // Коммерсантъ. – М., 2004. – № 31. – 20 февр. – С. 14.
24. Колодко Г.В. Глобализация и страны с формирующейся рыночной экономикой // Бизнес и банки. – М., 2003. – № 23. – С. 4–6.
25. Крюгер Э. Экономический рост и реформы в России // Вопр. экономики. – М., 2002. – № 6. – С. 4–9.
26. Курьевов В. Г. Иностранные инвестиции в России в 2003 г. // ЭКО. – М., 2004. – № 4. – С. 62–74.
27. Львов Д.С. О стратегических проблемах долгосрочного развития // Экон. наука совр. России. – М., 2003. – № 2. – С. 17–25.
28. Львов Д. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002. – 511 с.
29. Маковецкий М. Особенности инвестиционного процесса в России // Инвестиции в России. – М., 2001. – № 2. – С. 26–30.

30. Маршалл П.С. Чего можно ожидать от западных деловых партнеров? // Экон. наука совр. России. – М., 2000. – № 2. – С. 113–119.
31. May В. Экономическая политика России: В начале новой фазы // Вопр. экономики. – М., 2001. – № 2. – С. 4–22.
32. May В. Экономико-политические итоги 2001 года и перспективы устойчивого экономического роста // Вопр. экономики. – М., 2002. – № 1. – С. 4–22.
33. Наставшев Д. Проблемы иностранного инвестирования в России // О-во и экономика. – М., 2001. – № 5. – С. 116–134.
34. Новицкий Н. О новой инвестиционной политике // Экономика и жизнь. – М., 2001. – № 6. – С. 5.
35. Провкин И.Ю. Инвестиции в реальный сектор экономики: Роль банков // Деньги и кредит. – М., 2001. – № 3. – С. 44–46.
36. Радыгин А.Д. Энтов Р.М. Корпоративное управление и защита прав собственности: Эмпир. анализ и актуал. направления реформ / Ин-т экономики переход. периода. – М., 2001. – 289 с. – (Науч. тр.; № 36Р).
37. Радыгин А. Корпоративное управление в России: Ограничения и перспективы // Вопр. экономики. – М., 2002. – № 1. – С. 101–124.
38. Российская экономика: Тенденции и перспективы. – М., 2003. – 61 с.
39. Серегин В.П. Иностранный капитал на пути в Россию. – М., 1999. – 176 с.
40. Социально-экономические аспекты коррупции: Пробл.-темат. сб. / РАН. ИНИОН. – М., 1998. – 159 с.
41. Стародубровский В. Кривая дорога прямых инвестиций // Вопр. экономики. – М., 2003. – № 1. – С. 73–95.
42. Теневая экономика: Экономический и социальный аспекты: Пробл.-темат. сб. / РАН. ИНИОН. – М., 1999. – 168 с.
43. Тихомирова И. Инвестиционный климат в России: Региональные риски. – М.: Издатцентр, 1997. – 312 с.
44. Фишер П. Как превратить Россию в привлекательный рынок для иностранных инвесторов // Вопр. экономики. – М., 2002. – № 2. – С. 83–101.
45. Шмаров А., Аузан В. Как вести дела в России // Эксперт. – М., 2001. – № 18. – С. 90–108.
46. Экономический рост России: Амбиции и реальные перспективы / Клепач А., Смирнов С., Пухов С., Ибрагимова Д. // Вопр. экономики. – М., 2002. – № 8. – С. 4–20.
47. Ясин Е. Экономический рост как цель и как средство // Вопр. экономики. – М., 2001. – № 9. – С. 4–14.
48. Ясин Е. Перспективы российской экономики: Проблемы и факторы роста // Вопр. экономики. – М., 2002. – № 5. – С. 4–25.

49. Edwards B. Why Russia's banks want tougher regulation // *Euromoney*. – L., 1995. – January. – P. 45.
50. Enoch Ch., Garcia G., Sundararajan V. Recapitalizing banks with public funds // IMF staff papers. – Wash., 2001. – Vol. 48, N 1. – P. 58–110.
51. Finance for growth: Policy choices in a volatile world / A World Bank policy research report. – Oxford etc: Oxford univ. press, 2001. – XV, 199 p.
52. Lawrence P., Vlachoutsicos C. Joint ventures in Russia // *Harvard business rev.* – Boston, 1993. – Vol. 71, N 3. – P. 40–48.
53. Poe R How to profit from the coming Russian boom: The insider's guide to business opportunities a. survival on the frontiers of capitalism. – N.Y. etc: McGraw-Hill, 1993. – XXVI, 305 p.
54. The Russian investment dilemma // *Harvard business rev.* – Boston, 1994. – Vol. 72, N 3. – P. 35–44.
55. Shama A. After the meltdown: A survey of international firms in Russia // *Business horizons*. – Bloomington, 2000. – Vol. 43, N 4. – P. 73–80.
56. White K. Moscow conference participants discuss investment climate and growth prospects // IMF survey. – Wash., 2000. – Vol. 29, N 9. – P. 145–147.
57. World investment directory/ UN Conf. on trade a. development. – Geneva: UN, 2003. – Vol. 8: Central and Eastern Europe. – VI, 80 p.

И.Г.Минервин

**КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ:
МИРОВОЙ ОПЫТ
И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Роль корпоративного управления (КУ) как фактора экономического роста вытекает из его функций, связанных с эффективностью функционирования корпоративного сектора экономики, в том числе с эффективной мобилизацией инвестиционных ресурсов на финансовых рынках. «Хорошая» система КУ, дополняя и усиливая механизмы рыночной конкуренции, призвана обеспечивать ответственность менеджеров и инвесторов, прозрачность и достоверность финансовой отчетности, эффективность рыночных институтов.

Особый интерес, проявляемый в последнее десятилетие к проблематике КУ во всех развитых странах, объясняется такими характерными в настоящее время для мировой экономики явлениями, как возрастание роли частного сектора, изменения в структуре акционерной собственности, процессы глобализации и связанные с ними новые условия конкуренции. В результате реализации программ приватизации и политики либерализации рынка капиталов корпоративный сектор играет все более важную роль в увеличении ВВП и обеспечении экономического роста, в управлении процессами накопления, создании рабочих мест, решении других социально-экономических проблем. В то же время различные группы инвесторов могут и играть все большую роль в мониторинге и воздействии на качество менеджмента и эффективность корпораций.

Возросший интерес к КУ со стороны как исследователей, так и законодателей в различных странах в последние десятилетия был

вызван сначала волной поглощений и усилением роли институциональных инвесторов, а затем мировым финансовым кризисом и проблемами корпораций в странах с формирующимся рынком. Вместе с тем в новых условиях проявились определенные недостатки, накопившиеся в системе КУ, а в ряде случаев и неэффективность, обнаружившаяся не только в развивающихся странах в процессе финансового кризиса, но и в развитых странах в корпоративных скандалах по поводу злоупотреблений менеджмента, потрясших мир бизнеса. Все это остро поставило вопрос о совершенствовании системы КУ, направленной на адаптацию к новым условиям. Реакция со стороны как государственных органов регулирования, так и частного сектора не замедлила сказаться. Эта реакция выразилась, в частности, в разработке Принципов корпоративного управления ОЭСР, ставших важным этапом в обобщении мирового опыта КУ, массированных мероприятиях, предпринятых в последние годы во многих странах на правительственный, законодательном и корпоративном уровнях.

В России потребность в совершенствовании КУ определяется явными провалами практики 1990-х годов и все еще неудовлетворительным качественным состоянием всех его элементов, а также необходимостью формирования национальной модели КУ, с одной стороны, и его влиянием на инвестиционный климат, мобилизацию финансовых ресурсов и экономический рост — с другой.

Система корпоративного управления: Комплекс элементов

В современной расширительной трактовке КУ определяется как «процесс, в соответствии с которым устанавливается баланс между экономическими и социальными целями, между индивидуальными и общественными интересами» (9, с. 384). При широком подходе в понятие КУ включаются «все аспекты правовой, институциональной и культурной среды, определяющие права публичных корпораций, субъекты контроля и способы его осуществления, а также распределение рисков и доходов, связанных с их деятельностью». Система КУ призвана обеспечивать «связь прав контроля с теми, кто обладает стимулами и информацией для наиболее эффективного использования ресурсов» (12, с. 3).

Такой подход представляется конструктивным, поскольку рассмотрение комплекса вопросов, связанных с понятием КУ, выходит

за рамки проблематики согласования интересов внутри корпорации и ее финансирования в условиях отделения собственности от управления с учетом той роли, которую играет институт публичной корпорации в современной экономике, а также баланса интересов всех ее соучастников. Согласно более узкой, инструментальной концепции, КУ рассматривается как система взаимоотношений различных групп акционеров и менеджеров корпорации, имеющая целью защиту финансовых интересов первых от оппортунистического поведения вторых.

Если с чисто управленческой точки зрения корпоративное управление рассматривается как механизм осуществления властных полномочий со стороны «вкладчиков интереса» (акционеров, менеджеров и других соучастников), то с позиций экономической теории система корпоративного управления трактуется как средство минимизации издержек, связанных с разрешением конфликтов интересов соучастников. Источником этих конфликтов являются различия в доступе к информации (информационная асимметрия), к выгодам и денежным потокам, а также в подходе к риску и правах на принятие решений. Управление этими конфликтами осуществляется через различные инструменты: финансовые стимулы, мониторинг, структуру прав собственности, структуру капитала, угрозы интервенции и прекращения существования предприятия в результате недружественного поглощения или банкротства.

В ежегодном (за 2003 г.) экономическом докладе президента США конгрессу, уделившем специальный раздел проблемам корпоративного управления и государственной политике, направленной на его совершенствование, под корпоративным управлением (КУ) понимается система сдержек и противовесов, определяющая решения менеджеров и влияющая на стратегию, операции и результаты функционирования корпораций, а также на способность внешних участников, в том числе инвесторов, контролировать качество менеджмента и воздействовать на его решения (13, с. 73). Эта система предполагает наличие прозрачных систем и процедур информирования, принятия решений, определения вознаграждения менеджеров и других мер воздействия на поведение менеджеров, ведущих к снижению издержек отделения собственности от контроля, или агентских издержек. Таким образом, эффективные системы КУ способствуют повышению эффективности функционирования фирм и улучшению

их доступа к источникам финансирования и тем самым – экономическому росту.

КУ базируется на трех взаимодействующих и дополняющих друг друга элементах: внешних рыночных силах (рыночной дисциплине), согласующих интересы менеджмента и акционеров и создающих стимулы для сокращения агентских издержек; правовой системе и системе регулирования, обеспечивающих инвесторов и других участников соответствующими нормами и средствами объективного разрешения конфликтов; внутренней системе управления корпорацией, содержащей дополнительный набор правил и стимулов для согласования интересов.

Рыночная дисциплина как внешний механизм КУ дополняет правовую дисциплину, обеспечиваемую судебной системой. Рыночные институты выполняют эту функцию, накладывая более гибкую систему сдержек и противовесов на более жесткую систему законов и норм, с помощью конкуренции на рынках по крайней мере трех видов: рынке корпоративного контроля, рынке труда и товарном рынке. Внешние рыночные силы определяют как поведение менеджеров, так и характер внутренних механизмов управления.

Правовые и регулирующие институты обеспечивают прочную основу для экономического роста, в том числе за счет формирования сильного корпоративного сектора. Эффективная правовая система предоставляет надежное средство разрешения споров и, таким образом, является важнейшим элементом КУ.

Правовая и правоприменительная основа КУ, как правило, состоит из комплекса законодательных актов и регулирующих органов, выполняющих соответствующие функции надзора. Так, законодательство о компаниях используется во многих странах в качестве инструмента повышения прозрачности в деятельности фирм и защиты прав акционеров. Другим важнейшим элементом этой базы является законодательство о ценных бумагах, также направленное на защиту акционеров, обеспечение прозрачности, предотвращение инсайдерских операций. Это законодательство обеспечивает мониторинг, определяет практику КУ, в том числе действия акционеров, регулирует использование различных финансовых инструментов, опционов на акции как средств стимулирования менеджеров. Эти две области законодательства часто дополняют друг друга. Другими областями права, влияющими на КУ, являются инвестиционное законодательство, оказывающее воздействие на масштабы и возможности инвестирова-

ния, законодательство о несостоятельности (банкротстве), налоговое законодательство, а также судебная практика и процедуры. Весьма важную и независимую роль выполняют фондовые биржи с помощью кодексов и требований, предъявляемых к листингу.

В США регулирование рынка ценных бумаг развивалось со времени создания Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC) в 1934 г. Нью-Йоркская (NYSE) и другие фондовые биржи осуществляют регулирующие функции под надзором SEC. Часть регулирующих функций выполняет Совет по стандартам финансового учета (FASB) (13, с. 95). Совокупность законов и норм регулирования поддерживает и дополняет роль рынка в определении корпоративного поведения. Их соблюдение, так же как и частных контрактов, гарантируется судебной системой.

Важнейшей чертой современных систем регулирования рынка ценных бумаг является совокупность норм по предоставлению информации участниками рынка, которая, таким образом, определяет инвестиционные решения, с одной стороны, и доступ к капиталу – с другой. Это регулирование дополняет правовую систему и рыночные факторы в создании соответствующих стимулов для корпораций. Вопрос о качестве информации и, следовательно, ее ценности для потребителя находится в настоящее время в центре интенсивных дискуссий и мероприятий по реформированию КУ.

Решение проблемы информационной прозрачности рынка связано с обеспечением как объема и регулярности, так и качества предоставляемой информации. Важным обстоятельством является осознание самими менеджерами того факта, что повышение прозрачности необходимо для улучшения возможностей доступа к финансовым ресурсам и мобилизации капитала.

Внутренние механизмы КУ потенциально влияют на корпоративную эффективность. Такие их характеристики, как структура собственности и контроля, финансовая структура (соотношение собственного капитала и заемных средств), состав советов директоров, формы вознаграждения менеджеров, определяют решения внешних инвесторов.

Важной характеристикой внутреннего механизма КУ являются распределение акционерной собственности и, соответственно, права голоса по акциям, а также правила и процедуры голосования. Используя право голоса, акционеры участвуют в определении других характеристик этого механизма, в том числе состава совета директо-

ров. В функционировании внутреннего механизма КУ особую роль играют институциональные инвесторы – пенсионные фонды, страховые компании и инвестиционные фонды, причем их роль имеет тенденцию к возрастанию. Так, в США, где эти процессы выражены наиболее отчетливо, доля институциональных инвесторов в капитале компаний возросла с 5,2% в 1946 г. до 31 в 1971 и 49,1% в 2001 г. (13, с. 89). Соответственно возрастает и их влияние, хотя определенные ограничения этого влияния, содержащиеся в законодательстве, сохраняются, что вызывает негативные последствия для инвесторов и КУ в целом.

Советы директоров выполняют важные функции: они как группы специалистов могут давать своевременные и квалифицированные консультации и рекомендации руководству и осуществлять проверку и оценку решений менеджмента. Совет директоров определяет стратегию компании, размеры выплачиваемых акционерам дивидендов, назначает и увольняет высший управленческий персонал. Его функцией является обеспечение условий, при которых менеджеры в максимальной степени действуют в интересах акционеров.

Эффективность внутренних механизмов КУ зависит от четкого разделения и соблюдения ответственности между менеджментом, советом директоров, мажоритарными и миноритарными акционерами. Их отношения и взаимосвязи зависят от взаимной подотчетности и свободного обмена информацией. Только совместная работа и взаимодействие всех элементов обеспечивают необходимый набор сдержек и противовесов и определяют эффективность управления.

Рассматривая эти взаимосвязи, специалисты отмечают большое внимание, уделяемое в настоящее время в США отношениям между акционерами и менеджментом, между менеджментом и советом директоров. Определенную роль в этом сыграло влияние таких организаций, как Комиссия по ценным бумагам и биржам, Нью-Йоркская фондовая биржа, способствовавшие усилиению регулирования и прозрачности на основе стандартов отчетности. В целях предотвращения конфликтов интересов новые регламентации требуют увеличения числа внешних членов советов директоров и формирования их основных комитетов (по аудиту, по выдвижению руководящего персонала и по вознаграждению) исключительно из таких членов. Однако слабость отношений между акционерами и советами директоров подрывает равновесие всей системы и сводит на нет все

усилия по совершенствованию других отношений в рамках этой системы.

С.Монтгомери и Р.Кауфман основную проблему видят не в согласовании финансовых интересов акционеров и директоров, а в слабом обмене информацией и отсутствии влияния со стороны акционеров. Директора не несут персональной ответственности перед акционерами, а последние не располагают механизмом передачи своих предпочтений совету директоров. Их участие во многих случаях ограничивается формальным голосованием по доверенности, одобряющим управленческие решения. Формально акционеры имеют право выбора членов совета, но на практике их влияние ничтожно, и они фактически сталкиваются с уже принятым решением, участвуя в безальтернативных выборах. Они не могут принять обоснованного решения, поскольку не имеют информации о деятельности отдельных членов. Ситуация отсутствия информации и обратной связи ведет к потере важного звена и перебоям в функционировании системы КУ. Создаются более тесные, основанные на консенсусе отношения между директорами и менеджментом, за которые советы директоров подвергаются столь широкой критике. Косвенно это ведет и к сосредоточению слишком большой власти и влияния в руках высшего исполнительного руководителя (22, с. 88–89).

Исследования показывают, что за прошедшие десятилетия советы директоров американских корпораций эволюционировали от сравнительно неэффективных органов, манипулируемых менеджментом, к органам стратегического управления, способным внести вклад в обеспечение эффективности. В качестве причин изменений в составе и деятельности советов директоров и самих подходов к проблеме их эффективности отмечаются рост масштабов корпоративных слияний и приобретений; повышение требований к финансовой отчетности; усиление внимания к корпоративному управлению со стороны институциональных инвесторов; повышение роли корпораций в процессе глобализации экономики, вызывающее новые требования к регулированию в национальных и международных рамках; новые условия конкуренции и требования к стратегии корпораций. Все это вызвало к жизни ряд новых явлений и экспериментов, связанных прежде всего с расширением функций и полномочий советов директоров и повышением их ответственности перед акционерами, которые в настоящее время получают распространение в практике крупнейших американских корпораций.

Среди наиболее распространенных нововведений – проведение советом формальных оценок деятельности высшего исполнительного руководителя, увеличение доли внешних директоров, расширение в советах представительства общественности, регулярное проведение заседаний совета в составе только внешних членов, расширение масштабов акционерной собственности в руках директоров, составление письменных руководств, определяющих задачи и процедуры корпоративного управления. В стадии экспериментов находятся такие инициативы, как регулярная оценка деятельности совета и отдельных его членов, назначение в качестве председателя совета лица, не являющегося и не бывшим работником данной корпорации, введение в состав советов иностранных членов и др. (19, с. 310).

Совершенствование работы советов директоров связано с созданием соответствующих структур и процессов, обеспечивающих их эффективность, с учетом того, что поведение директоров определяется: а) степенью независимости; б) процессом выдвижения и назначения; в) культурой функционирования совета и отношениями с высшим исполнительным руководителем; г) степенью подотчетности перед акционерами. В этой связи специалисты призывают к активизации позиции акционеров, имея в виду при этом институциональных инвесторов и приводя в пример пенсионные фонды, которые публикуют информацию о своем голосовании и принципах, которыми они руководствуются. Такая позиция предоставит директорам столь необходимую опору в отношениях с менеджментом, будет способствовать устранению дисбаланса системы КУ, изменению поведения директоров и менеджеров и процессов принятия решений. Кроме прямого эффекта эти меры, по мнению американских специалистов, будут иметь и еще более существенные косвенные последствия в виде изменения правил игры и поведения во всей системе корпоративного управления (22, с. 90).

КУ не является самоцелью, оно – инструмент реализации корпоративных целей и стратегии и предполагает наличие структур и процессов, обеспечивающих их эффективную реализацию и улучшение результатов деятельности. Многие исследования влияния КУ на результаты, построенные главным образом на материале США, не дали четкого ответа на поставленные вопросы и далеко не всегда информативны, что объясняется выбором ограниченного числа характеристик КУ и неквантифицируемостью многих параметров, желательных для учета. Вместе с тем есть и исключения, показавшие

значительную корреляцию между активностью и независимостью советов директоров и правами акционеров, с одной стороны, и более высокими показателями (доходами на акцию, рыночной капитализацией и др.) – с другой (25, с. 72).

Особенно четко эта зависимость проявляется в странах с формирующейся рыночной экономикой. Ряд исследований, в том числе проведенное Всемирным банком, показал сильную взаимосвязь между высокими оценками КУ и высоким уровнем финансовых показателей, в том числе в периоды неблагоприятной рыночной конъюнктуры. Согласно результатам обследования российских фирм, повышение рейтинга КУ ведет к многократному возрастанию рыночной стоимости фирмы (25, с. 73). В то же время исследования показали, что подобная связь тем сильнее, чем слабее правовой режим регулирования в данной стране. Таким образом, в странах, где правовая среда оказывает слабое влияние на поведение фирм, воздействие механизмов КУ на изменение этого поведения имеет более сильный эффект.

Эффективные механизмы КУ обеспечивают компании конкурентное преимущество с точки зрения стоимости капитала за счет лучших условий его привлечения и снижения финансовых рисков для инвесторов. Поскольку инвестиционные решения все в большей мере учитывают качество КУ, возникает потребность в выработке общей базы для сравнения в глобальном инвестиционном процессе. Отсюда появление многочисленных методик рейтинговых оценок КУ, которые осуществляются различными международными и национальными агентствами на страновом и корпоративном уровнях и служат инвесторам средством для оценки соответствующих рисков и перспектив роста стоимости акционерного капитала.

Модели корпоративного управления

При анализе моделей КУ рассматриваются различные группы факторов, действующих на формирование системы КУ и характер ее элементов. В качестве таких факторов выступают, во-первых, правовая система, определяющая принципы, заложенные в корпоративное законодательство (испытывающая влияние со стороны традиций обычного или гражданского права). Во-вторых, доминирующий тип финансовой системы (мобилизации капитала) или внешнего финансирования, определяющий характер корпоративных отношений. В-третьих, структура акционерной собственности с точки зрения кор-

поративного контроля (инсайдерский или аутсайдерский тип) и степени ее дисперсности или концентрации.

Характер правовой системы во многом связан с таким фактором, как исторические традиции развития законодательства (на основе «гражданского», или так называемого романо-германского, права во Франции, Германии и других странах континентальной Европы, с одной стороны, и «обычного» права прежде всего в Великобритании и США – с другой). С ним коррелирует уровень концентрации собственности (высокий для европейской модели и относительная дисперсия собственности для англо-американской) и вытекающая из него степень защищенности инвесторов в рамках той или иной правовой системы.

Таким образом, в области законодательной базы принято выделять две основные модели – англо-американскую (основанную на традиции обычного права) и континентальную европейскую (гражданское право), в рамках которой также различаются ее наиболее ярко выраженный вариант – французская модель и промежуточные – германская и скандинавская.

Согласно зарубежным исследованиям, с точки зрения законодательства англо-американская модель предоставляет инвесторам значительно лучшие механизмы защиты, тогда как французская модель (наиболее распространенная в мире) оценивается как наименее эффективная. Отмечается также, что для стран с переходной экономикой характерны романо-германские традиции права, что отражается и на их корпоративном законодательстве. Зависимость между качеством защиты инвесторов и уровнем концентрации владения акциями выражается в том, что концентрация владения является реакцией адаптации на слабую правовую защищенность инвесторов в рамках национальной модели КУ. Отсюда следует вывод, что в переходной экономике «концентрация владения может расцениваться как способ адаптации нового собственника, но не дает никаких гарантий для новых потенциальных инвесторов в условиях слабого правового регулирования» (4, с. 128). Слабая правовая защищенность мелких инвесторов лишает компании возможности мобилизовать необходимые капиталы.

При анализе типов финансовых систем рассматриваются принципы отношений участников в процессе корпоративного финансирования и управления либо доминирующие модели внешнего финансирования (между этими признаками существуют определенные сходства и различия). Здесь в первом случае выделяют систему

«родственных взаимоотношений» (relationship-based system – RBS) и систему, основанную на рыночных принципах взаимоотношений, или систему «вытянутой руки» (arm's length system – ALS); во втором – систему, основанную на банках (bank-based system), и систему, основанную на фондовом рынке (market-based system).

Указанные финансовые системы различаются с точки зрения механизмов, обеспечивающих инвесторам функции мониторинга и контроля над использованием их капитала. Так, в системе «родственных взаимоотношений» эти функции обеспечиваются определенными правами, в том числе неформальными, возникающими у крупных акционеров и кредиторов по отношению к финансируемой компании. В этой системе функции мониторинга интегрируются, как правило, в рамках соответствующих банков и подкрепляются долговременными отношениями между ними и объектами инвестирования, что позволяет сокращать информационную асимметрию и институциональные издержки. Наиболее известными примерами такой модели являются системы японских главных банков и германских «домашних» банков (3, с. 21). Участие банков в собственности и управлении компаниями является традиционной чертой системы КУ в Германии и Японии. Германская модель подчеркивает важность долгосрочных доверительных отношений, особенно между теми, кто предоставляет капитал, и теми, кто управляет им. Германские банки как крупные инвесторы имеют тесные отношения с промышленностью, что снижает для последней издержки мобилизации капитала (23, с. 35–36).

В «рыночной» системе («вытянутой руки») развитые и ликвидные финансовые рынки, на которых действуют формальные нормы и правила, предоставляют широкий спектр финансовых инструментов, а функции мониторинга осуществляются различными специализированными институтами (фондовыми биржами, коммерческими и инвестиционными банками, венчурным капиталом, рейтинговыми агентствами). Такая модель характерна для финансовых систем США и Великобритании.

Очевидно, что каждая из указанных финансовых систем имеет свои достоинства и недостатки и отвечает определенным институциональным условиям. «Родственная» модель более адекватна условиям высокой степени концентрации акционерной собственности, «рыночная» связана с развитием фондового рынка и дисперсии собственности, она может успешно функционировать лишь в условиях высокого качества правовой среды и четко определенных и защищенных правил.

ных прав собственности. Первая оказывается эффективной в традиционных отраслях и при стабильной технологии производства, вторая наиболее адекватна для новых отраслей и технологий, где важнейшее значение имеет выбор перспективных направлений деятельности компаний и более вероятны связанные с ним корпоративные конфликты.

С точки зрения фактора структуры собственности существующие системы КУ также можно условно разделить на две группы. С одной стороны, это системы, характерные для концентрированной структуры собственности (как в большинстве стран мира), в рамках которых конфликт между акционерами и менеджерами практически отсутствует. Крупнейшие собственники либо сами управляют компаниями, либо осуществляют активное вмешательство и контроль, не оставляя места для оппортунизма менеджеров. Критическим фактором в этом случае оказывается экспроприирующее поведение акционеров, обладающих контролем, которое сдерживает развитие финансовых рынков, блокирует приток инвестиционных ресурсов и в конечном счете препятствует экономическому росту. С другой стороны, это системы, сложившиеся в условиях деконцентрированной структуры собственности и отделения собственности от управления, высокоразвитого фондового рынка, защищенной инвесторов, где основные потери связаны с риском оппортунистического поведения менеджмента (как, например, в США и Великобритании).

Как показывают данные зарубежных исследований, повышению экономической эффективности благоприятствует снижение степени концентрации акционерной собственности, и такая перспектива во многом зависит от совершенствования механизмов корпоративного управления. В то же время многочисленные эмпирические исследования, проведенные в различных странах, свидетельствуют, что чем ниже уровень экономического развития страны и чем несовершеннее существующая институциональная система, тем выше концентрация собственности. Как отмечает Р.Капелюшников, «с теоретической точки зрения данный феномен можно рассматривать в качестве своеобразного субSTITUTA отсутствующих или плохо функционирующих механизмов корпоративного управления, таких как защита законом прав миноритарных акционеров, эффективная судебная система, активная деятельность финансовых посредников, способных осуществлять плотный информационный мониторинг за компаниями, чьи акции обращаются на рынке, и т.д. Сложившаяся в

российской промышленности конфигурация собственности вполне укладывается в эту общую закономерность» (2, с. 109–110).

Таким образом, системы КУ складываются под влиянием многообразных специфических для каждой страны факторов. Их различия в основном виде могут быть представлены следующим образом (табл. 1).

Таблица 1
Доминирующие характеристики моделей корпоративного управления

«Ангlosаксонская» (рыночная, основанная на трансакциях, коммерческая, аутсайдерская) модель	«Японо-германская» (банковская, основанная на связях, ориентированная на контроль, инсайдерская) модель
А. Инструменты, применяемые на уровне фирмы	
1. Дисперсия акционерной собственности, преимущественно между домашними хозяйствами и институциональными инвесторами	1. Концентрация акционерной собственности или контроль со стороны банков
2. Незначительное перекрестное владение	2. Значительное перекрестное владение

акциями, незначительное участие банков в акционерной собственности	акциями, значительное прямое и косвенное участие банков в акционерной собственности
3. Активный рынок корпоративного контроля (недружественные поглощения, борьба за голоса акционеров)	3. Отсутствие масштабного рынка корпоративного контроля
4. Незначительное участие банков в операциях компаний	4. Значительное непосредственное участие банков в операциях компаний (мониторинг, принятие решений, реструктуризация)
5. Сильное влияние материального стимулирования менеджеров (через связь оплаты труда с результатами и за счет влияния рынка труда)	5. Слабое влияние материального стимулирования менеджеров
6. Высокая доля облигаций в заемных средствах по сравнению с кредитом	6. Низкая доля облигаций в заемных средствах по сравнению с кредитом
Б. Инструменты, применяемые на политическом уровне	
1. Значительные требования к представлению информации и отчетности со стороны фондового рынка, сильная защита миноритарных акционеров, барьеры для масштабных операций акционеров	1. Ограниченные требования к представлению информации и отчетности, ограниченная защита миноритарных акционеров, малочисленные барьеры для масштабных операций акционеров
2. Правила, благоприятствующие или хотя бы не препятствующие рынку корпоративных облигаций	2. Возможность правовых ограничений масштабов рынка корпоративных облигаций
3. Законодательство о банкротстве с элементами защиты от кредиторов	3. Законодательство о банкротстве с элементами защиты требований кредиторов

Источник: 17, с. 170.

В США в силу особенностей регулирования, структуры акционерной собственности и воздействия рынка одной из важнейших сфер конфликтов интересов являются отношения между собственниками и менеджерами, что определяет роль, которую играют здесь материальное вознаграждение менеджеров (бонусы, опционы на акции) и рынок корпоративного контроля (поглощения, ведущие к смене менеджмента). Чем больше степень дисперсии собственности, тем в большей мере собственники заинтересованы в зависимости вознаграждения менеджеров от рыночной стоимости фирмы. Дисперсная структура собственности дополняет зависимость материальных стимулов от рыночных показателей, а доминирующая система стимулирования – господствующую структуру собственности, поддерживаемую прозрачностью рынка, которая в свою очередь дополняет управляемые стимулы (17, с. 170).

Японские особенности регулирующей и институциональной среды (концентрация акционерной собственности, значение ведущих банков в качестве инвесторов и кредиторов, более низкая ликвидность и прозрачность фондового рынка и др.) определили центральную роль банков в системе корпоративного управления по сравнению с ролью рынка, специфику стимулирования и другие черты этой системы. Эта система при всем ее отличии от американской также характеризовалась определенной внутренней согласованностью, хотя изменения институциональной среды (финансовая либерализация, укрепление кредитоспособности многих фирм и ослабление влияния банков) нарушают эту согласованность и вызывают потребность в системных изменениях.

Система КУ в Германии в целом близка к японской по целому ряду параметров: доминирующая инвестиционная и кредитная функция банков, относительная непрозрачность фондового рынка, высокая степень концентрации акционерной собственности, более низкий уровень и меньшая чувствительность вознаграждения менеджеров к цене акций, приданье большего веса интересам занятых, более жесткие процедуры банкротства и т.д. Однако есть между ними и отличия: в Германии ведущими акционерами являются не банки, а нефинансовые организации; большее значение имеют пирамиды собственности; банковский кредит является более важным источником финансирования.

Важнейший источник конфликтов интересов в Германии лежит не в отношениях между акционерами и менеджерами, как в США, а в плоскости контроля со стороны нефинансовых инвесторов и банков, которые через пирамиды собственности, представительство в наблюдательных советах, голосование по доверенности мелких акционеров способны осуществлять контроль, даже не обладая контрольными пакетами. Это определяет жесткий мониторинг с их стороны и относительную незначительность информационной асимметрии между акционерами и менеджментом, а следовательно, и отсутствие необходимости в тесной связи вознаграждения менеджеров с рыночными ценами акций. Жесткий мониторинг собственника объясняет и более низкий уровень вознаграждения. Информативность цен акций в качестве критерия успешности менеджмента снижается также в результате высокой степени концентрации собственности и низкой ликвидности большинства акций. Как и в Японии, в

Германии мониторинг собственников замещает мониторинг рынка и дисциплинирующий эффект угрозы поглощения.

Относительно низкий уровень диверсификации инвестиционных портфелей крупных контролирующих акционеров ведет к тому, что они предпочитают менее рискованные проекты, а это снижает вероятность потенциальных конфликтов интересов между ними и не склонными к риску кредиторами по сравнению с условиями дисперсии собственности. Иначе говоря, характерная для Германии структура акционерной собственности ведет к большей согласованности интересов акционеров и кредиторов. Кроме того, банки способны защищать свои интересы как кредиторов через владение акциями, голосование по доверенности и представительство в советах, и именно это обстоятельство удерживает асимметрию информации между акционерами и кредиторами на низком уровне и способствует эффективным долговым контрактам. Сходство с японской системой проявляется также в сравнительной жесткости законодательства о банкротстве, что способствует укреплению влияния кредиторов. Вместе с тем концентрированный характер как акционерной собственности, так и долговых обязательств снижает издержки жестких процедур предполагаемого банкротства (17, с. 144–146).

Таким образом, конкретные страны могут быть с определенной степенью условности отнесены к той или иной модели КУ в зависимости от совокупности факторов. Так, например, В.Б. Кондратьев относит к странам с финансовой системой, опирающейся на фондовый рынок (системой «вытянутой руки»), США, Канаду, Австралию, Великобританию, Гонконг (английская правовая система), Мексику, Турцию (французская правовая система); с банковской финансовой системой («родственных отношений») – ряд стран континентальной Западной Европы с французской правовой системой (Францию, Бельгию, Испанию и др.), Австрию и Германию (германская правовая система), Финляндию, Норвегию (скандинавская правовая система), Индию (английская правовая система). К промежуточной группе относятся Ирландия, Новая Зеландия, Таиланд (английская правовая система), Голландия, Филиппины (французская правовая система), Япония, Корея, Швейцария (германская правовая система), Дания и Швеция (скандинавская правовая система) (3, с. 40).

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о наличии внутренней согласованности различных моделей КУ, что и делает их соответствующими задачам управления конфликтами меж-

ду акционерами и менеджерами, акционерами и кредиторами. Многие эксперты в этой связи полагают, что у развивающихся стран и стран с переходной экономикой, отличающихся низким уровнем развития правовой и институциональной среды, нет иной альтернативы, кроме как принять на вооружение систему «родственных финансовых отношений», в которой роль главного инвестора и кредитора будут выполнять коммерческие банки (3, с. 23).

Вместе с тем, как подчеркивают специалисты, было бы неверным однозначно утверждать, что одна модель имеет преимущества перед другой с точки зрения воздействия на темпы экономического роста в длительной перспективе. Обе системы могут существовать в рамках одной страны и в известном смысле дополнять друг друга (3, с. 32). Важным является то обстоятельство, что различные системы являются следствием определенной исторической траектории развития и соответствующей институциональной среды, в том числе законодательства и механизмов защиты инвесторов, финансовых институтов и их роли в качестве акционеров, структуры собственности, возможности мобилизации капиталов на финансовых рынках, рынка корпоративного контроля. При этом возможна взаимная компенсация различных механизмов той или иной системы, иначе говоря, взаимодополнительность ее элементов.

В этой связи интерес представляет точка зрения немецкого специалиста Р.П.Хайнриха, осуществившего сравнительное исследование КУ в США, Германии и Японии (17). По его мнению, инструменты корпоративного управления обладают свойством дополнительности, способностью усиливать друг друга. Необходимость взаимодействия рассматриваемых инструментов определяется тем фактом, что они несут не только выгоды от снижения издержек конфликтов, но и альтернативные издержки, связанные с усугублением возможности конфликтов между акционерами и менеджментом, между контролирующими и остальными акционерами, между акционерами и кредиторами и т.д. Это свойство определяет и наличие специфических комбинаций инструментов, наилучшим образом соответствующих друг другу. Иначе говоря, корпоративное управление имеет системный характер: целое больше суммы его элементов, влияние которых можно оценить, лишь учитывая их взаимосвязи с другими элементами системы.

Таким образом, задача общей минимизации издержек конфликтов интересов решается за счет сочетания инструментов КУ,

каждый из которых не только смягчает те или иные конфликты, но и несет альтернативные издержки, определяющие взаимодополнительность инструментов. Факторы взаимодополнительности, в свою очередь, определяют характерные наборы («пучки») инструментов, поддерживающих и усиливающих друг друга. Оптимальность различных наборов определяется условиями регулирования и институциональной средой. Характерные комбинации инструментов и условий среды образуют систему КУ, функционирующую как целое. Внешние воздействия могут снижать эффективность систем, что требует согласованных реформ по многим или всем параметрам регулирования и институциональной структуры.

При всем разнообразии существующих методов и решений в области КУ советы директоров и инвесторы зачастую игнорируют как страновые различия в комбинациях используемых инструментов корпоративного управления и поддерживающих их правовых и регулирующих институтах, так и их системный характер, подвергая самих себя опасности. Р.П.Хайнрих подчеркивает, что суть корпоративного управления заключена во взаимодействии его механизмов, которое обеспечивает снижение издержек и превращает крупные публичные корпорации в универсальную и успешную организационную форму. С точки зрения политики реформирования корпоративного управления это означает, что реформы, направленные на один из элементов системы, могут потерпеть неудачу, поскольку они разрушают ее согласованность, и что успешная реформа должна быть направлена на всю совокупность инструментов корпоративного управления.

Современные мировые тенденции реформирования корпоративного управления

Сложившиеся в настоящее время системы корпоративного управления подвергаются изменениям под влиянием внешних условий; реформирование систем корпоративного управления стоит на повестке дня в странах ЕС, США, Японии, а также и в восточноевропейских и азиатских странах с формирующейся рыночной экономикой. Широкая дискуссия по проблемам развития КУ развернулась в настоящее время в Европе, США, других странах, включая Россию. В условиях возрастающей интеграции мировых товарных и финансовых рынков традиционные методы балансирования конкурирующих

интересов в верхнем звене управления публичных корпораций подвергаются критике и пересмотру.

Целый ряд примеров ошибочного и неэффективного управления компаниями обусловил создание в 1990-е годы в ряде стран, в том числе Великобритании, Канаде, Австралии, Голландии, Франции, специальных комиссий для рассмотрения проблем и выработки рекомендаций. В Великобритании доклад Комитета Кэдбери, представленный в 1992 г., явился одной из первых попыток такого рода. Он содержал положения относительно функций и состава советов директоров, кодекса корпоративного управления (24, с. 119). Доклад Кэдбери заложил основу британской модели КУ и оказал большое влияние на формирование аналогичных моделей в других странах. За ним последовала целая серия докладов других комитетов (Гринбери, Хэмпела и др.). Их выводы послужили основой для выработки Лондонской фондовой биржей обобщающего кодекса корпоративного управления и требований к листингу, в соответствии с которыми компании обязывались раскрывать свои принципы КУ. Следуя этому примеру, фондовые биржи ряда других стран приняли аналогичные документы. Примечательно также, что не менее 17 стран – членов ОЭСР инициировали в последнее десятилетие интенсивное реформирование корпоративного законодательства (3, с. 74, 242).

В 1998 г. в рамках ОЭСР был разработан и в 1999 г. подписан документ «Корпоративное управление: Совершенствование конкуренции и доступ к капиталу в эпоху глобальных рынков», представивший собой международный кодекс корпоративного управления, рекомендованный для широкого использования. В его основу был положены следующие принципы (3, с. 151–152):

- *справедливость* по отношению к миноритарным акционерам в их защите от мошеннических инсайдерских сделок;
- *транспарентность* посредством раскрытия точной и своевременной информации о деятельности компаний;
- *подотчетность* менеджеров через создание эффективной системы контроля за их деятельностью на основе баланса сил между советом директоров, менеджерами, акционерами и аудиторами;
- *ответственность* корпорации перед обществом, реализуемая в соблюдении действующего законодательства и функционировании с учетом общественных потребностей.

Весьма показательны в этом отношении меры в области реформирования КУ, предпринятые в США. Американские специали-

сты, выдвигая тезис о сравнительной эффективности КУ в США, объясняют ее воздействием сильных рынков и сильной правовой системы, которые взаимодополняют друг друга. Однако условием этой эффективности является изменение их роли и адаптация систем КУ в процессе изменения рыночных условий. Именно эта способность к адаптации оказалась критическим фактором при изменении рыночных условий последнего времени, приведших к кризису доверия инвесторов, что вызвало озабоченность относительно проявившихся определенных слабостей системы КУ. Одновременно пересмотр и корректировка отчетности по прибыли ряда крупных публичных корпораций поставили вопрос о надежности практики финансового учета и качества предоставляемой корпоративной финансовой информации.

В марте 2002 г. президент США выступил с призывом к реформированию КУ, за которым последовало создание в июле 2002 г. Специальной группы по корпоративному мошенничеству (Corporate Fraud Task Force), состоящей из представителей правоприменительных органов (Министерства юстиции, Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC) и др. ведомств) и принятие Закона Сарбейнса-Оксли (Sarbanes-Oxley Act) (13, с. 76). Закон, реализуемый в ряде нормативных актов, изданных SEC в течение 2002 и 2003 гг., предоставляет судам и федеральным агентствам дополнительные средства, направленные на предоставление инвесторам возможности слежения за качеством управлеченческих решений. Согласно Закону Сарбейнса-Оксли, под надзором SEC создана новая организация – Совет по надзору за финансовым учетом в публичных компаниях (Public Company Accounting Oversight Board – PCAOB), в задачи которого входят разработка и применение стандартов аудиторской проверки и сертификации финансовых отчетов корпораций. В полной мере реализация реформ, предусмотренных Законом Сарбейнса-Оксли, будет осуществляться SEC и другими федеральными ведомствами США в предстоящие годы.

В основе предложений по реформированию КУ, связанных с проблемой доверия инвесторов и сформулированных в виде «Плана из десяти пунктов по улучшению корпоративной ответственности и защите американских акционеров», лежали три ключевых принципа: точность и доступность информации, ответственность менеджмента и независимость аудиторов. На них немедленно отреагировал частный сектор, прежде всего в лице NYSE и Nasdaq, которые выступили

в 2002 и 2003 гг. со своими инициативами в соответствии с новым законодательством и регулированием SEC.

Обеспечение инвесторов своевременной и точной информацией о деятельности и финансовых результатах корпораций является основным направлением проводимой реформы. Закон Сарбейнса-Оксли содержит новые требования к содержанию и срокам предоставления информации корпорациями, в том числе о сделках с акциями, о состоянии внутренних систем контроля, о качественном составе комитетов по аудиту. Финансовые аналитики и аудиторы также обязаны предоставлять определенную информацию, дающую возможность инвесторам судить о степени собственной независимости и возможных конфликтах интересов. Закон существенно ужесточает санкции за нарушение норм предоставления информации и за мошенничество (увеличивая помимо штрафов максимальный срок тюремного заключения в четыре раза). Создаются новые нормы и институты, обеспечивающие соблюдение менеджерами и аудиторами требований к финансовой отчетности корпораций.

Повышение ответственности менеджмента призвано обеспечить не только качество и полноту отчетности, но и усиление стимулов к соблюдению интересов инвесторов. Согласно Закону Сарбейнса-Оксли, вводятся дополнительные санкции за несоблюдение ответственности и требования к внутренним системам управления. Так, высший исполнительный руководитель (CEO) и главный финансист (CFO) корпорации обязаны лично удостоверять точность и полноту финансовых отчетов, регулярно предоставляемых согласно требованиям регулирования операций с ценными бумагами. Удостоверение заведомо сфальсифицированной отчетности квалифицируется как уголовное преступление и подвергается штрафу до 1 млн. долл., а преднамеренная фальсификация – до 5 млн. долл.; совершившие их должностные лица могут быть лишены всех дополнительных вознаграждений, полученных от компании (13, с. 103). На комитеты по аудиту возлагается ответственность за назначение и оплату внешних аудиторов. Руководители юридических служб обязаны сообщать обо всех известных им фактах нарушений.

Принцип независимости аудиторов реализуется в Законе Сарбейнса-Оксли путем усиления стимулов к соблюдению профессиональных стандартов деятельности и ужесточения санкций за их нарушение. Создание нового органа – PCAOB – призвано обеспечить независимость аудиторов и улучшение качества аудиторского обслу-

живания корпораций, зарегистрированных на биржах США, усилить стимулы к надлежащему и честному выполнению аудиторскими фирмами их функций. Согласно закону, каждая такая фирма обязана пройти регистрацию в совете и представлять ему периодические отчеты о своей деятельности. Совет наделен правом проводить расследования по фактам злоупотреблений, а фирмы обязаны предоставлять по его требованию документы отчетности за семилетний период. Совет может налагать штрафы на отдельных аудиторов и фирмы, лишать права заниматься аудиторским обслуживанием временно или постоянно. Кроме того, закон регламентирует порядок назначения аудиторов комитетами, состоящими из независимых директоров, устанавливает другие нормы, имеющие целью предотвращение возможного сговора между аудитором и клиентом.

Проблема укрепления доверия инвесторов и совершенствования корпоративного управления, спровоцированная банкротством предприятий и скандалами последнего времени, связанными с обвинениями в мошенничестве крупнейших корпораций, вызвала реакцию по обе стороны Атлантики. Американские инициативы, выразившиеся в принятии Закона Сарбейнса-Оксли, не оказались единственными. Европейские страны в последние годы также предпринимают шаги в области реформирования системы КУ.

В последние годы, как отмечают специалисты, правовая и институциональная среда корпоративного управления в Германии претерпевает заметные изменения, вызванные европейской интеграцией и глобализацией рынков капитала, законодательными инициативами на европейском и национальном уровнях, а также давлением со стороны рынка. Эти изменения затрагивают многие аспекты КУ, включая роль крупных акционеров и банков, структуру и уровень вознаграждения менеджеров, стандарты предоставления информации и прозрачность фирм и рынков.

В Германии еще в 1998 г. вступил в силу Закон о контроле и прозрачности деятельности предприятий (KonTraG), предусматривавший меры по усилению позиций акционеров, повышению степени прозрачности деятельности компаний и качества аудита. Эти новшества касались, в частности, запрета любых отклонений от принципа «одна акция – один голос»; запрета фирмам, акции которых котируются на фондовой бирже, использовать при выборах наблюдательных советов голосующие акции других принадлежащих им фирм (что сделано для решения проблемы переплетающихся дирек-

торатов, препятствующей контролю со стороны внешних акционеров); некоторого ограничения прав банков на использование голосования по доверенности; разрешения применять в качестве компонента вознаграждения менеджеров опционы на акции, которые быстро завоевали популярность.

Крупный пакет законов был принят в 2002 г.: Закон о развитии финансовой деятельности в Германии, Закон о реформе акционерного и балансового права, Закон о прозрачности и публичности. В феврале 2002 г. был принят Кодекс немецкого корпоративного управления. В том же году свои предложения выработала специальная правительственныйная комиссия (Baums-Kommission) по корпоративному управлению и модернизации акционерного права (18, с. 556).

В конце февраля 2003 г. федеральным правительством Германии опубликована программа мероприятий, направленная на восстановление доверия инвесторов и повышение эффективности финансовой деятельности корпораций, ключевыми пунктами которой являются:

- повышение персональной ответственности членов правления и наблюдательного совета в области соблюдения интересов инвесторов, в том числе за умышленную или по небрежности фальсификацию информации;
- дальнейшее совершенствование Кодекса немецкого корпоративного управления, в частности, в целях обеспечения прозрачности вознаграждения членов правления;
- совершенствование финансовой отчетности и ее соответствия международным стандартам;
- усиление роли аудиторов;
- контроль за законностью конкретных сделок предприятий независимыми инстанциями;
- дальнейшее проведение биржевых реформ и развитие права контроля;
- улучшение защиты инвесторов на рынке «серых капиталов»;
- обеспечение надежности оценки стоимости предприятия финансовыми аналитиками и рейтинговыми агентствами;
- ужесточение штрафных санкций за злоупотребления на фондовом рынке.

Ключевым пунктом проекта реформ федерального правительства ФРГ является расширение ответственности организаций за не-

правильную или неполную информацию по операциям на рынке долгосрочных капиталов. Некоторые комментаторы в этой связи указывают на оправданность субсидиарной ответственности членов организации, если потерпевшие ущерб инвесторы не получили удовлетворения от компании. Надежность и сопоставимость информации выделяется в качестве главного фактора завоевания доверия инвесторов на рынке долгосрочных капиталов. Важным шагом в этом направлении явилось принятие Международных стандартов финансовой отчетности (IAS). Помимо перехода на IAS правительство предусматривает провести модернизацию национального законодательства об отчетности, а также внести соответствующие изменения в Кодекс законов о торговле (HGB).

Программа предусматривает также усиление роли и независимости аудиторов, что соответствует и рекомендации Комиссии ЕС от 16 мая 2002 г. о независимости аудиторов в ЕС. С этой целью предлагается запрет на предоставление аудиторами определенных консультационных услуг при проверке предприятий (например, по бухгалтерскому учету, организации финансовых информационных систем, заключениям экспертизы и пр.), а также регулирование соотношения гонораров за аудит и за прочие виды обслуживания. Как отмечают немецкие специалисты, запланированное регулирование внутренних проверок соответствует положениям американского Закона Сарбейнса-Оксли.

В мае 2003 г. независимая комиссия (Cromme-Kommission) предложила внести значительные изменения в Кодекс, касающиеся вознаграждения членов правления, которые были одобрены министерством юстиции. Эти изменения, в частности, касаются «индивидуализированного представления» вознаграждения членам правления и наблюдательного совета (должны быть показаны его составляющие); установления верхней границы для опциона на акции и предъявления данных о его стоимости; предоставления информации общему собранию акционеров и опубликования схемы вознаграждения в Интернете для ознакомления с ней общественности в понятной для всех форме. Этим изменениям, внесенным в Кодекс немецкого корпоративного управления, соответствуют предложения правительенной программы мероприятий относительно прозрачности вознаграждения членов правления, особенно в части опционов на акции.

Проводимые изменения в области отчетности требуют создания действенного механизма государственного надзора и правового

принуждения. Правительственная программа предусматривает двухступенчатую систему с привлечением Федерального ведомства по надзору за финансовыми услугами (BaFin) в качестве контролирующей инстанции. Поскольку BaFin действует как контролирующая инстанция одновременно для банков, страховщиков и других поставщиков финансовых услуг, это ведомство имеет значительно больше информации о поднадзорных учреждениях по сравнению с другими инстанциями.

По мнению немецких специалистов, программа федерального правительства является шагом в правильном направлении для восстановления и укрепления доверия на рынке капиталов. Вместе с тем законодатель должен действовать с учетом того, что даже неограниченные возможности для предъявления инвесторами претензий и широкие возможности контроля и принятия санкций против нарушителей контролирующими органами не могут в достаточной мере противодействовать криминальному поведению. Необходимо соблюдать определенный баланс между свободой принятия решений предприятиями и их готовностью к рискам, с одной стороны, и защитой инвесторов и акционеров — с другой. Прежде всего, должны полностью выполняться существующие правовые нормы для обеспечения ответственности предприятий (18, с. 559).

Великобритания придерживается несколько иного подхода к совершенствованию КУ, основанного не на ужесточении законодательства, а на принципах саморегулирования, заложенных в кодексе КУ. На основе докладов Кэдбери и других комитетов был создан Объединенный кодекс корпоративного управления (Combined Code), который вступил в силу в 1999 г. и стал дополнением к Правилам листинга Лондонской фондовой биржи. Его принципы и положения подверглись уточнению и дополнению. Так, только в 2003 г. были опубликованы два доклада (Смита и Хиггса), посвященные главным образом составу, функциям и принципам работы советов директоров и повышения ее эффективности. В результате в 2003 г. начала действовать новая редакция Объединенного кодекса, основанного на тех же принципах.

Британские специалисты усматривают преимущества в подходе, базирующемся на добровольном принятии участниками рынка правил, согласно которым компании, зарегистрированные на Лондонской фондовой бирже, должны публиковать отчеты, подтверждающие соответствие корпоративной практики положениям Кодек-

са либо объясняющие причины отступления от них. Таким образом, принципы, заложенные в Кодекс КУ, обеспечивают компаниям определенную гибкость при выполнении его требований (1, с. 121).

В обновленный Кодекс вошло большинство рекомендаций, касающихся разделения функций председателя совета директоров и высшего исполнительного руководителя (генерального директора), роли внешних (неисполнительных) директоров и укрепления их независимости, профессионального совершенствования и оценки деятельности членов советов директоров. Оценка эффективности этих рекомендаций будет проведена через два года после вступления в действие новой редакции Объединенного кодекса (1, с. 128).

Важная проблема текущей эволюции КУ состоит в нахождении способов повышения заинтересованности и обязательности действий директоров в интересах акционеров. Корпорации применяют многие средства, в том числе расширение представительства внешних директоров в советах, создание ключевых комитетов из внешних директоров, разделение должностей председателя совета и высшего исполнительного руководителя и другие процедурные улучшения. Однако было бы преждевременным полагать, что увеличение числа внешних директоров благотворно во всех случаях. Исследования дают неоднозначные результаты, что может объясняться различными рыночными условиями для различных корпораций (13, с. 93). Кроме того, выбор квалифицированных независимых кандидатов ограничен, их качества не всегда бесспорны. Альтернативная стратегия может состоять в привлечении внешней организации (например, фондовой биржи или правительенного органа регулирования) для мониторинга конкретных внутренних элементов КУ. Эта стратегия также имеет свои ограничения, связанные, в частности, с затратами на такой внешний мониторинг, а также с проблемами, аналогичными проблемам, с которыми сталкиваются советы при выработке и реализации правил эффективного менеджмента.

Для общемировых тенденций совершенствования правовых механизмов КУ характерны:

- усиление требований прозрачности АО (предоставления информации) и достоверности отчетности;
- усиление правомочий советов директоров как органов управления АО и контроля за ними со стороны акционеров;
- расширение судебного контроля за деятельностью АО;

- развитие законодательства по защите прав мелких акционеров (при покупке акций, голосовании и т.д.);
- ужесточение регламента выпуска акций, изменения уставного капитала, реорганизации АО и т.д. (4, с. 140–141).

В Европе дополнительные импульсы реформе системы корпоративного управления может придать представленный Европейской комиссией в мае 2003 г. план действий «Модернизация правовых норм, касающихся компаний или объединений, и улучшение корпоративного управления в ЕС». В этом плане содержатся предложения по 24 мероприятиям, с помощью которых предполагается усилить права акционеров, улучшить защиту третьих лиц и стимулировать эффективность предприятий.

В Японии такие явления, как финансовая либерализация, укрепление кредитоспособности многих фирм и ослабление влияния банков, происходившие в конце 1980-х – начале 1990-х годов, нарушили согласованность японской системы КУ, что привело к росту издержек конфликтов интересов и неэффективности многих инвестиций. Это потребовало внесения изменений, которые, однако, затягивались, фирмы оставались непрозрачными при сохранении трудностей внешнего мониторинга, стабильное перекрестное владение акциями продолжало служить защитой от угрозы поглощения. В 1997 г. в Японии было разрешено стимулирование менеджеров через опционы на акции, но оставалось неэффективным в условиях низкой ликвидности фондового рынка. В конце 1990-х годов появились признаки более радикального реформирования, в частности в направлении усиления роли рынка капиталов, а также в системе вознаграждения менеджеров и в структуре собственности и капитала японских фирм (17, с. 182).

Перспективы эволюции моделей корпоративного управления

При всем многообразии национальных моделей КУ, являясь результатом различий в структуре собственности, формах финансирования, законодательных и регулирующих нормативах, происходящие изменения свидетельствуют о перспективе взаимопроникновения элементов различных систем КУ в поиске их оптимального сочетания, на что указывают многие специалисты. Как следует из приведенных выше примеров, ведущим фактором сближе-

ния моделей КУ является конвергенция в сфере стандартов и раскрытия информации. Как считает, например, В.Б.Кондратьев, для США и Великобритании эта тенденция будет означать ослабление ограничений на деятельность крупных инвесторов, для Японии и Германии – дальнейшее открытие рынка корпоративных ценных бумаг. При этом в формирующейся «смешанной» системе конкретные компании смогут ориентироваться на те или иные определенные механизмы КУ, например, на активность крупных акционеров или на рыночные силы (3, с. 168).

В качестве главной причины тенденции к конвергенции систем КУ выделяется глобализация рынков капитала, включающая новые финансовые инструменты, более глубокую интеграцию рынков, растущую международную конкуренцию. Эти процессы затрагивают все элементы системы, включая юридические рамки (формальная конвергенция), институты КУ (функциональная конвергенция) и практику компаний (контрактная конвергенция). Это не означает унификации национальных институтов и мер по управлению предприятием, поскольку формы собственности и корпоративного контроля остаются центральными характеристиками национальных систем. Тем не менее как корпорации, так и правительства все больше осознают, что для использования глобальных финансовых ресурсов они должны соответствовать определенным стандартам КУ (8, с. 129).

Как отмечают американские специалисты, предпринимаемая в США реформа КУ беспрецедентна по своим масштабам со времени создания SEC. В то же время происходящие в США изменения в системе КУ представляют собой часть общемировых тенденций в этой области, стимулируемых процессами глобализации, которые заставляют страны принимать положительные черты других систем, одновременно сохраняя лучшие черты собственных. Международная конкуренция усиливает необходимость совершенствования КУ. Во многих отношениях эти тенденции характеризуются сближением национальных систем КУ с американской системой. В то же время США вводят в законодательство некоторые нормы, применяемые в других странах (это касается, в частности, отмены ограничений на участие банков в акционерном капитале корпораций).

Выходы различных исследований подтверждают роль рыночных факторов в формировании институтов КУ. Так, для европейских и японских корпораций характерны относительно более высокая концентрация собственности и небольшое число лиц или институ-

тов, владеющих крупными пакетами акций, в отличие от США, а также Великобритании, для которых характерна дисперсия собственности как результат более активных рынков ценных бумаг и корпоративного контроля, жестких стандартов предоставления информации и прозрачности.

По данным исследований, в 80% из 170 крупнейших компаний Франции и Германии, зарегистрированных на фондовой бирже, имеется акционер, единолично владеющий более 25% акций. В более чем половине всех компаний этого типа имеется единственный мажоритарный акционер. В Великобритании же один акционер, владеющий более чем 25% акций, отмечен лишь в 16% из 170 зарегистрированных на бирже компаний и один мажоритарный акционер – в 6% компаний (11, с. 150). В США лишь 4 из 20 крупнейших корпораций имеют акционера, располагающего пакетом в 10% и более голосующих акций, тогда как в Германии – 13 (13, с. 106).

В компаниях стран континентальной Европы собственность сконцентрирована в руках главным образом двух видов владельцев: семей и других компаний. В некоторых странах этого региона распространены сложные, организованные по принципу пирамиды, системы межкорпоративного перекрестного владения акциями, причем контроль стоящего на верхушке пирамиды собственника может быть непропорционален величине контролируемых им инвестиций. Участие банков в акционерном капитале, как правило, невелико, тогда как участие государства, напротив, значительно.

Однако эти различия постепенно стираются. В течение 1990-х годов в странах Европы существенно возросла по отношению к ВВП как стоимость акций, находящихся в обращении, так и стоимость первоначальных выпусков акций, рынок корпоративного контроля стал более интернациональным.

В ряду изменений структуры собственности крупных корпораций, оказывающих существенное влияние на проблему корпоративного управления, важное место занимает экспансия финансовых институтов. В США банки, страховые общества, инвестиционные компании, пенсионные, сберегательные и частные фонды владеют более 40% всех финансовых обязательств частных лиц, корпораций и правительства. В собственности финансовых институтов находится более 80% облигаций и почти половина акционерного капитала корпораций. Что касается крупных корпораций, то здесь их доля составляет 60–70% (12, с. 148).

Ряд аналитиков утверждают, что институциональные инвесторы должны играть более существенную и конструктивную роль, определяя ее как «инвестиции в близкие отношения» («relationship investing»), «эффективное владение» («effective ownership») и другими терминами (12, с. 172). Под этим подразумевается та роль, которую играют акционеры в компаниях небольшого масштаба с ограниченным числом акционеров: долгосрочное владение пакетом акций и активный контроль над менеджментом.

В ряде развитых стран, в том числе Германии и Японии, банки используют информацию, получаемую в качестве кредиторов, для более активной роли в качестве акционеров при мониторинге корпоративного менеджмента. В США принятие в 1999 г. Закона Грэмма-Лича-Блайли (Gramm-Leach-Bliley Act) ослабило действовавшие запреты на владение банками акций. Участие банков как кредиторов и акционеров в американских корпорациях может повысить корпоративную эффективность за счет не только более действенного мониторинга менеджмента, но и более высокой степени доверия инвесторов.

Происходящие изменения в регулировании фондового рынка, прозрачности, структуры собственности, роли банков, стимулирования менеджеров и т.д. говорят о движении в сторону американской модели. Европейский менеджмент испытывает давление со стороны различных факторов, прежде всего глобализации, усиления конкуренции за капитал, высокой интенсивности поглощений, в пользу существенных изменений. Так, крупные компании ФРГ перенимают американские (или, более широко, ангlosаксонские) методы и стиль управления. Это выражается, в частности, в приведении управляемых стимулов в соответствие с интересами акционеров, явном движении к характерной для американского стиля мотивации на основе прибыли (системы оплаты, связь премирования с биржевыми показателями, опционы на акции и т.д.). Э.Шли и М.Уорнер прямо говорят о тенденции «американизации» ряда германских компаний, что проявляется в отношениях между собственниками капитала, менеджментом и рабочей силой, указывая в то же время на сильные институциональные факторы, противостоящие полной конвергенции. Эта тенденция, по их мнению, относится только к отдельным чертам американской модели, и нет основания полагать, что германские корпорации будут копировать все, что возникает в корпоративной Америке, Великобритании или Японии. В поисках новых управле-

ческих стимулов следует отбирать лучшее, что имеется в различных культурах. Будущее германской модели может быть охарактеризовано как смешанная, гибридная форма. Остается надеяться, отмечают эти авторы, что соединение американской практики корпоративного управления с германскими социальными ценностями даст позитивный «европейский» результат (23, с. 46–47). По мнению Р.П.Хайнриха, эволюция германской системы в конечном счете будет зависеть от того, как будут реагировать на изменения среды структуры собственности и финансирования фирм и поведение крупных акционеров и банков (17, с. 191–192). Те же тенденции отмечаются в исследованиях французской модели (21, с. 47).

Вместе с тем американская модель также не является неизменной: под давлением конкурентных сил она, по некоторым признакам, эволюционирует в сторону германской и японской моделей. Наиболее яркое свидетельство тому – отмена длительного жесткого разграничения между коммерческими и инвестиционными банками и универсализация американских банков. Некоторые институциональные инвесторы более активно вовлекаются в управление инвестируемыми фирмами. В то же время имеются и свидетельства в пользу стабильности институциональных структур национальных финансовых систем. По мнению американских специалистов, радикализм проводимой в США реформы не означает фундаментального отхода от общего курса эволюции системы КУ в США на протяжении всего прошлого века (13, с. 108). Высказывается мнение, что меры по улучшению КУ являются поверхностными, не выходят за рамки существующей системы и поэтому не ликвидируют ее существенных пороков (22, с. 86).

Критика сложившихся подходов к КУ, концентрирующих внимание на проблемах взаимодействия менеджеров и акционеров, привела к разработке теоретической модели, основанной на расширительной трактовке КУ, в которой эти отношения рассматриваются как часть более широких отношений фирмы с внешней институциональной средой. Как пишет М.Блэйр, распространенные концепции КУ объединяет вера в то, что общество выигрывает, если корпорации управляются в интересах акционеров. Но дело не только в том, что финансовые рынки не способны правильно сигнализировать о направлении максимизации долгосрочной выгоды для акционеров. Даже если акционеры и сознают правильно и в полной мере свои краткосрочные и долгосрочные интересы, то стратегия, оптимальная

для акционеров, далеко не всегда оптимальна для общества в целом. Системы КУ воздействуют на способность фирм создавать новое богатство, поскольку влияют на риски, вознаграждения, прерогативы и права, а следовательно, и мотивацию не только акционеров, но и других соучастников. Любое реформирование системы, имеющей в своей основе лишь принципы максимизации стоимости акционерного капитала и взаимоотношения между акционерами и менеджерами, может даже разрушить способность создавать богатство. Основой ее совершенствования может служить распространяющаяся в последние годы точка зрения, согласно которой корпорации должны действовать в интересах всех участников хозяйственной деятельности, осуществляющих определенные специфические и рискованные вложения.

Собственность воплощается в праве владения и распоряжения активами и результатами их использования, а также в ответственности за риск, связанный с таким владением и распоряжением. Важно понять, отмечает М.Блэйр, что такой узел прав и ответственности является элементом правовых и социальных отношений. В крупных открытых корпорациях при диффузии собственности такая связь отсутствует, различные права и виды ответственности по отношению к различным материальным и нематериальным активам определяются по-разному. Следовательно, принятие категории собственности в качестве отправного момента для рассмотрения корпоративного контроля весьма проблематично. Распространенное представление о том, что акционеры являются владельцами крупных корпораций, не проясняет, а скорее затемняет важные проблемы. Факты реальной жизни подвергают серьезному сомнению «широко распространенное среди лидеров бизнеса, политиков и экономистов мнение, согласно которому наилучший путь создания общественного богатства состоит в максимизации богатства акционеров» (12, с. 93). Рассмотрение этих вопросов затрагивает фундаментальные проблемы социальной роли корпораций. Права и ответственность акционеров составляют лишь часть более общей проблемы распределения прав контроля, вознаграждения и ответственности между всеми соучастниками предприятия, обеспечившими свой специфический вклад (12, с. 4).

Модель соучастников строится на положении, согласно которому корпорации следует рассматривать не просто как вместилище материальных активов, принадлежащих акционерам, а скорее как институциональные структуры, определяющие взаимоотношения

между всеми сторонами, участвующими в формировании активов предприятия. Состав участников этого процесса охватывает как акционеров, так и наемных работников, поставщиков, потребителей и всех других, кто вносит свой специфический вклад в предприятие с той или иной долей риска. Поскольку задача менеджмента состоит в том, чтобы максимизировать общую стоимость, богатство, создаваемое предприятием, а не только величину капитала, принадлежащего акционерам, это означает, что менеджмент в своих решениях и действиях должен учитывать их последствия для всех заинтересованных лиц предприятия.

Такой подход в большей мере характерен для континентальной Европы, прежде всего для германской и скандинавской моделей. Так, в Германии, Нидерландах, Скандинавских странах он воплощается в сходных концепциях фирмы и роли двухуровневых органов высшего корпоративного руководства, а также в особой модели кодетерминации (трехсторонней системе соглашений между правительством, работодателями и профсоюзами). В Германии компании законодательно определены как общественные институты, несущие ответственность перед группами соучастников, включая местные сообщества. В результате управленческая свобода действий в ряде сфер оказывается существенно ограниченной, прежде всего в области трудовых отношений. Помимо законодательства здесь играют роль также сильные профсоюзы. Как отмечают, например, голландские специалисты, здесь в отличие от США и Великобритании, где доминируют интересы акционеров, от компаний ожидают поведения, направленного на учет запросов различных групп. Для нидерландской системы бизнеса характерно подчеркивание духа консенсуса, переговоров и консультаций между акционерами, работниками и менеджментом (16, с. 295).

Специалисты указывают, что различные внутренние и внешние элементы КУ, определяющие соответствующие права и ответственность и механизм их реализации, были предметом исследований и предложений по реформированию и усовершенствованию системы КУ, но традиционно рассматривались изолированно и под углом зрения действий и интересов акционеров и менеджмента и в попытках решения отдельных проблем. Единая задача анализа путей повышения эффективности функционирования корпораций, их конкурентоспособности, вклада в создание наряду с прибылью для акционеров доходных рабочих мест и в целом создания обществен-

ного богатства при этом не ставилась. Нередко соответствующие предложения не идут дальше реформы и совершенствования работы советов директоров, что само по себе важно, но не дает ответа на главный вопрос – в чьих интересах должны действовать сами корпорации и их советы директоров (12, с. 172).

Таким образом, модель соучастников исходит из того, что для современных условий концепция максимизации стоимости акционерного капитала как главной цели корпорации оказывается несостоятельной. Согласно выдвигаемой аргументации, экономический потенциал предприятия все в большей мере связан со знаниями и квалификацией работников, организацией их работы по обслуживанию потребителей и клиентов. Даже в промышленности доля материальных средств производства в активах падает; растет значение нематериальных активов, в том числе не учитываемых системой бухгалтерского учета (репутация, качество обслуживания, инновационный потенциал, способность своевременно осваивать и выпускать на рынок новые поколения изделий). Экономические факторы заставляют всерьез задуматься о значении заявлений многих руководителей о том, что «наше богатство – это наши люди» (12, с. 234), и о том, какие изменения это вызывает в системе управления. Так, Р.П.Хайнрих интерпретирует систему кодетерминации в Германии (где согласно законодательству в акционерных обществах с числом занятых свыше 2 тыс. представители работников компании должны составлять половину членов наблюдательных советов, а с числом занятых от 500 до 2 тыс. – одну треть) как способ сохранения квазиренты, получаемой за счет специфического человеческого капитала фирмы, и стимул для занятых к инвестированию в этот капитал. Фирмы гарантируют, что эта квазирента не будет экспроприирована, допуская при этом ограничение власти исполнительного менеджмента (17, с. 144–146).

В современных корпорациях длительно занятые (кадровые) работники создают специфическую квалификацию, являющуюся ценным активом. Они, таким образом, вкладывают капитал в предприятие и это вложение связано с определенным риском. Наличие специфического для данного предприятия человеческого капитала приводит к совершенно новым последствиям и выводам относительно производства и распределения богатства в рамках предприятия, а также к новым проблемам контроля, не учитываемым в традиционной модели акционеров. Дополнительным аргументом в пользу но-

вой модели служит еще один особый вид инвестиций, в качестве которого выступают специфические связи с поставщиками (вкладчиками) других ресурсов и потребителями.

Поскольку центральная задача менеджмента состоит в максимизации совокупного богатства, создаваемого предприятием, «ключом к ее решению является расширение влияния участников предприятия, вложивших или контролирующих важнейшие ресурсы, обеспечение для них стимулов, совпадающих с мотивацией собственника, и согласование их интересов с интересами внешних, пассивных акционеров» (12, с. 332). Поэтому институциональные и правовые условия должны быть достаточно гибкими, чтобы отвечать потребностям разнообразия систем.

Дальнейшая эволюция КУ будет определяться глобализацией и конкуренцией, которые будут различным образом воздействовать на различные корпорации в зависимости от характера соответствующих рынков, заставляя менеджеров, инвесторов и политиков решать проблемы, возникающие в процессе рыночных и технологических изменений. От способности корпораций, рыночных и государственных институтов обеспечивать действия менеджеров в интересах акционеров и других инвесторов и снижать тем самым агентские издержки отделения собственности от контроля будет зависеть доступ корпоративного сектора к финансовым ресурсам и его дальнейший эффективный рост.

Перспективы дальнейшей эволюции моделей КУ будут, по всей видимости, определять изменения в структуре собственности, способах финансирования и рынках капитала. Развитие процессов диффузии акционерной собственности и усиления институциональных инвесторов в будущем означает дальнейшее ослабление и исчезновение контролирующей роли массового акционера, что, несомненно, окажет воздействие на характер и перспективу как аутсайдерской, так и инсайдерской модели корпоративного управления. Отсюда две тенденции.

С одной стороны, тенденция возрастания эффективности инсайдерской модели, которая приложима, однако, главным образом к компаниям более мелкого масштаба, предпринимательского характера и повышенного риска, что важно прежде всего для инновационных отраслей. В этой связи здесь особое значение приобретают венчурный капитал как элемент именно инсайдерской модели контроля и соответствующие формы финансирования и управления.

С другой стороны, с точки зрения эволюции аутсайдерской модели можно прогнозировать дальнейший переход контролирующих функций к различным финансовым и рыночным институтам – банкам, инвестиционным фондам, институциональным инвесторам, институтам доверительного управления. Здесь важно «растворение» акционера как элемента КУ, сведение его роли к роли вкладчика капитала (депозитара) при возрастании значимости этих процессов с точки зрения трансформации сбережений в инвестиции. Вместе с тем эти процессы означают трансформацию системы КУ в систему с доминирующей ролью соучастников в качестве инструмента сбалансирования экономических и социальных целей, а также сведение проблемы согласования интересов к отношениям между менеджментом и соучастниками корпорации. В этой связи роль организаций, осуществляющих мониторинг и регулирование, будет возрастать, причем не только государственных, но и частных (фондовых бирж, рейтинговых агентств, аудиторских фирм).

Условия и перспективы эволюции корпоративного управления в России

Особенности сложившейся в России на данном этапе структуры акционерной собственности, а также правовой и институциональной среды накладывают отпечаток на формирование модели КУ. Эти особенности сводятся к следующему:

- формирование в результате массовой приватизации инсайдерской модели собственности и контроля и тенденции ее изменения, выражаяющиеся в существенном увеличении в структуре акционерного капитала доли аутсайдеров;
- высокий уровень концентрации собственности и мажоритарного контроля капитала (а также отсутствие успеха в формировании массового «эффективного собственника»);
- слабая и неэффективная роль внешних рыночных механизмов КУ – рынка ценных бумаг, рынка корпоративного контроля, мониторинга со стороны финансовых институтов;
- неэффективная и политизированная практика правоприменения со стороны государства;
- сохранение условий для конфликта интересов и нарушений прав акционеров и, следовательно, необходимость интенсивной и централизованной государственной политики.

Согласно обследованию, проведенному Бюро экономического анализа, во второй половине 1990-х годов структура собственности менялась в пользу аутсайдеров, а внутри инсайдерской группы возросла степень ее концентрации в руках менеджеров (почти на 30%) (см. табл. 2). Собственность аутсайдеров в обследованных фирмах удвоилась и составляет почти треть акций, при этом почти половина из них находится в собственности других российских фирм, а остальные – у банков, инвестиционных компаний, иностранных фирм и прочих владельцев. Контроль аутсайдеров коррелирует с концентрацией собственности: в 38% фирм, контролируемых аутсайдерами, в руках двух или трех владельцев находится 50% и более акций, тогда как в инсайдерских фирмах – 7%. Аутсайдеры демонстрируют большую склонность к инвестированию в целях приобретения контроля, их доля в капитале инсайдерских фирм составляла 11%, а доля инсайдеров в фирмах, контролируемых аутсайдерами, – 24% (14, с. 178).

Таблица 2

Изменения в структуре собственности

	В период приватизации		На 1 января 2000 г.		Изменение	
	число фирм	% акций	число фирм	% акций	число фирм	% акций
Инсайдеры						
в том числе:						
Менеджеры	351	71,8	364	62,3	339	-9,5
Работники	216	12,7	229	17,7	201	3,8
Аутсайдеры	216	54,0	229	34,5	201	-19,9
Государство	351	16,0	364	32,0	339	16,1
	351	12,2	364	5,7	339	-6,6

Источник: 14, с. 178.

Высокая степень концентрации акционерной собственности и во многих случаях слияние функций менеджеров и контролирующих акционеров, сложившиеся в период приватизации, сопровождается продолжающимся процессом перераспределения собственности в корпорациях. Российский рынок слияний и поглощений вырос за последние годы в несколько раз. Некоторые исследователи говорят о возрастании степени концентрации акционерной собственности и усилении этого процесса в ряде отраслей и о фактическом вымы-ва-

нии миноритарных акционеров (6, с. 107, 122). Средний размер максимального пакета, по данным РЭБ, увеличился с 32,5% в 1999 г. до 34,4% в 2001 г. (2, с. 109). Передел собственности, корпоративные конфликты обостряют проблему защиты прав акционеров, соблюдения законодательных норм.

Эти особенности дополняются проблемами развития финансовых рынков – как кредитного, так и рынка корпоративных ценных бумаг, инвестиционных институтов, а также задачами завершения формирования законодательной базы и системы государственного регулирования. В настоящее время, как отмечают исследователи, внешние рыночные механизмы КУ еще не работают, и это создает дополнительную нагрузку для внешних законодательных и внутренних механизмов КУ. Согласно единодушному мнению исследователей, «методы мониторинга менеджеров останутся неэффективными при отсутствии развитой системы конкурентных товарных рынков, рынков капитала и труда, банкротств» (6, с. 123).

В сложившейся ситуации ни банковская, ни рыночно ориентированная система финансирования не играют доминирующей роли и действуют в значительной мере в отрыве от реального сектора. В то же время важную роль играет также ограниченность возможных источников финансирования. Банки все еще не способны осуществлять долгосрочное внешнее финансирование из-за недостатка собственных капиталов и привлеченных средств. Также низка вероятность существенного расширения внешнего акционерного финансирования, являющегося предпосылкой эффективного КУ. Отсюда пессимистические прогнозы относительно перспектив развития прозрачной и сбалансированной по интересам модели КУ.

Американские исследователи Д.Маккарти и Ш.Паффер, анализируя итоги приватизации 1990-х годов, отмечают, что они явились печальным подтверждением противоречивости целей акционеров и менеджеров, действующих в собственных интересах. Большая часть предприятий оказалась в руках менеджеров и олигархов, деятельность которых была связана со злоупотреблениями и была нацелена на подавление прав акционеров, в том числе иностранных инвесторов и партнеров. Эти злоупотребления включали распродажу активов, создание теневых компаний для манипуляций с активами и денежными средствами, отказ от созыва общих собраний и фальсификацию реестров акционеров, непрозрачность отчетности и т.д. Согласно результатам одного из исследований, опубликованным

в 2000 г., Россия заняла последнее место по качеству корпоративного управления среди 25 стран с формирующейся рыночной экономикой (20, с. 632).

Недостатки корпоративного управления имели серьезные отрицательные последствия для российской экономики, важнейшим из которых явилось лишение стимулов как иностранных, так и внутренних инвесторов, и потребовали реформы системы корпоративного управления. Создание в России эффективной системы КУ, и прежде всего в области обеспечения защиты прав акционеров, определяется потребностями экономического роста и привлечения иностранных инвестиций.

По мнению Р.Капелюшникова, российская экономика с точки зрения фактора концентрации и отделения собственности от контроля представляет особый случай, поскольку ей приходится нести огромные издержки как оппортунистического поведения менеджеров, так и экспроприрующего поведения контролирующих акционеров. На одной части предприятий вследствие специфической модели приватизации сохраняется фактическая бесконтрольность менеджмента, на другой царит произвол контролирующих акционеров. «И то и другое катастрофическим образом оказывается на инвестиционном климате, резко ограничивает развитие финансовых рынков и делает различные формы оппортунистического поведения обычной практикой российского бизнеса» (2, с. 124).

Приоритетность задачи завершения формирования четкого правового поля КУ определяется продолжающимся процессом перераспределения собственности в силу как объективных, так и субъективных факторов. Как указывают исследователи, постприватизационное перераспределение собственности является нормальным и эффективным механизмом КУ и контроля за менеджерами в рамках цивилизованных процедур, если итогом такого перераспределения становится эффективность предприятий и экономический рост. Однако в российских условиях тенденции перераспределения собственности в значительной степени связаны с интересами узкой группы лиц и могут усилить нестабильность прав собственности, что потребует ужесточения политики защиты интересов акционеров. Соответственно, особую актуальность приобретают задачи усиления государственного регулирования и совершенствования корпоративного законодательства.

В то же время необходимо отметить, что правовая система обеспечения прав акционеров и ответственности менеджеров фактически начала формироваться с принятием в 1995 г. федерального закона «Об акционерных обществах». Современная правовая основа в области корпоративного законодательства характеризуется стадией становления и требует дальнейшего развития. В ходе опроса, проведенного Исследовательским центром Ассоциации менеджеров в 2001 г., только 16% респондентов ответили утвердительно на вопрос, отвечает ли действующее корпоративное законодательство интересам и акционеров, и менеджеров (7, с. 134).

Важнейшей задачей является эффективный государственный мониторинг (обеспечение прозрачности) системы участий в капитале акционерных обществ, правил слияний и поглощений. Особого внимания в этой области требуют: расширение сферы мониторинга за действиями менеджмента и крупных акционеров со стороны советов директоров; законодательное ограничение возможностей вывода активов из компаний и «размывания» капитала в ущерб интересам миноритарных акционеров; усиление контроля за деятельностью инсайдеров, за сделками с аффилированными лицами; повышение прозрачности, ужесточение требований к раскрытию информации о деятельности предприятий и их ценных бумагах и повышение ответственности за ее содержание; расширение прав акционеров по инициации аудиторских проверок; введение прямой ответственности должностных лиц, директоров и крупных акционеров за причинение ущерба акционерному обществу или акционерам и другие направления. Соблюдения требований о раскрытии информации должны обеспечиваться как реализацией законодательных норм, так и посредством введения международных стандартов бухгалтерского учета и уголовной ответственности за нарушения (5, с. 126, 135).

Постепенная концентрация владения акциями и рост доли внешних акционеров в капитале АО ведут к возрастанию роли аутсайдеров и усилению их возможностей, в том числе на основе использования законодательных механизмов. В этой связи важнейшим фактором становится общая правовая среда деятельности АО и соответствующая систематизация правовых актов – о рынке ценных бумаг, банкротстве, правилах слияний и поглощений, защите инвесторов, инвестиционных институтах, банках и т.д., а также введение норм уголовной ответственности должностных лиц эмитентов за нарушение прав и интересов акционеров (4, с. 161).

Вместе с тем для России, как и для других стран с формирующейся рыночной экономикой, принципиально важной проблемой является правоприменение, или исполнение законодательства (инфосмент). Даже если принять, что правовые механизмы защиты прав инвесторов соответствуют общепринятым стандартам, реальная практика, как указывают исследователи, вступает в противоречие с ними. По многим объективным и субъективным причинам решение этой проблемы находится на начальной стадии (4, с. 147). В этой ситуации возникает «вопрос о явной недостаточности не только собственно законодательства, но и судебно-процессуальных норм для защиты даже крупных акционеров. Проблема выборочного право-применения (государственного инфосмента) по заказу заинтересованных частных структур – основной недостаток современной российской модели, носящий системный характер» (6, с. 109).

О состоянии внутренних механизмов КУ можно судить по данным обследования, проведенного «Российским экономическим барометром» (РЭБ) в 2001 г. Согласно этим данным, советы директоров вообще отсутствовали примерно на 1/5 предприятий-респондентов, причем, как правило, это были либо предприятия небольшого размера, либо предприятия, принадлежавшие государству. Состав советов характеризовался следующими данными. Доля внутренних членов, занимавших руководящие должности на предприятии, достигала 70–90% (кроме государственных предприятий, где она составляла 30%), причем эта доля выше на предприятиях с более высоким уровнем концентрации акционерной собственности. Данные РЭБ свидетельствуют, что инсайдерская собственность благоприятствует доминированию внутренних членов советов директоров, а собственность внешних акционеров и высокие темпы перераспределения акций способствуют обновлению руководства и приходу внешних директоров (2, с. 111, 113, 114).

Авторы обследования приходят к выводу, что, несмотря на недостаточную эффективность действующих в российской экономике механизмов корпоративного управления, они все же способствуют перераспределению акционерного капитала в нужном направлении и повышению качественного состава менеджмента. В российских условиях инсайдерская (менеджериальная) модель собственности сопровождается обычно более высокими результатами хозяйственной деятельности. Однако в долгосрочной перспективе господство менеджерских фирм может создать серьезные проблемы и затормо-

зить темпы экономического развития из-за затрудненности их доступа к инвестиционным ресурсам (2, с. 123).

В странах с переходной экономикой формирующиеся национальные модели КУ демонстрировали различную ориентацию: в некоторых странах доминировала ориентация на внешние правовые механизмы (разветвленное и детальное корпоративное законодательство), в других – на внутренние механизмы, опирающиеся на процессы концентрации собственности, в сочетании с государственным регулированием конкурентной среды и доступа к информации. Россию, как и другие страны, первыми начавшие массовую приватизацию, по крайней мере на протяжении периода ее проведения специалисты относят к первой группе (4, с. 118).

В ситуации, характерной для стран с формирующейся рыночной экономикой, взаимодополняющая связь между элементами КУ проявляется, в частности, в том, что, как отмечают специалисты Всемирного банка, слабая инфраструктура исполнения законодательства и слабая рыночная дисциплина выдвигают необходимость разработки специфических правовых моделей корпоративного законодательства (15, с. 91). Не случайно поэтому, что складывавшаяся в России в 1990-е годы и специфическая для условий переходной экономики модель КУ характеризуется, по определению А.Д.Радыгина и Р.М.Энгела, как «самодостаточная» в том смысле, что в рамках такой модели защита миноритарных акционеров от действий инсайдеров осуществляется путем формальных структурных и процедурных требований (правила голосования, независимые директора и т.д.) (4, с. 150). Иначе говоря, на первый план выступает регламентация деятельности непосредственных участников (акционеров, директоров и менеджеров), т.е. внутренние механизмы в отличие от внешних (суды, органы регулирования, требования к информации). Таким образом, относительно слабое развитие внешних механизмов КУ объективно обуславливает особую значимость внутренних механизмов, и прежде всего советов директоров.

Одновременно, как отмечают исследователи, практика корпоративных отношений свидетельствует в пользу активизации и ужесточения мер внешнего, как государственного, так и рыночного, регулирования и защиты прав акционеров. В то же время, если внешние рыночные механизмы защиты и контроля представлены слабо, многократно усиливается значение не только внутренних механизмов, но и исполнения законодательства. Отсюда следует вывод о необходи-

ности сочетания подхода на основе внутренних механизмов КУ и интенсивного государственного регулирования (4, с. 156). Как показывают последние события, этот вывод оказывается правомерным не только для специфических условий корпоративного сектора переходной экономики, но и для современной ситуации в развитых странах рыночной экономики.

Вместе с тем указанные выше особенности осложняют и делают неопределенной перспективу формирования российской модели КУ. Так, по мнению В.Б.Кондратьева, результатом приватизации и сложившейся юридической практики стала своеобразная переходная, извращенная форма корпоративного контроля, характерными чертами которой являются доминирующее влияние менеджеров и их противодействие перераспределению акций в руки эффективных собственников, практически ничтожная роль инвестиционных фондов и банков как наиболее типичных представителей собственников-аутсайдеров (3, с. 280). А.Д.Радыгин отмечает, что формирующаяся в России структура собственности носит пока промежуточный характер. «Фактически в России в настоящее время формально существуют разрозненные компоненты всех традиционных моделей: относительно распыленная собственность (но неликвидный рынок и слабые институциональные инвесторы); явная и устойчивая тенденция к концентрации собственности и контроля (но при отсутствии адекватного финансирования и эффективного мониторинга); элементы перекрестных владений и формирование сложных корпоративных структур разного типа (но при отсутствии тяготения к какому-либо типу). Такая размытость модели создает и очевидные трудности в принятии решений в области права и экономической политики» (6, с. 105).

Очевидно, таким образом, что формирование российской модели корпоративного управления с учетом его системности далеко от завершения. Ее перспективы будут, в частности, определяться такими факторами, как тенденции разделения функций собственности и управления и расширения внешнего акционерного финансирования компаний.

По всей видимости, использование рыночной дисциплины в условиях начального этапа формирования финансовых рынков и с учетом структуры собственности, а также насущных задач в области укрепления правоприменительной системы и обеспечения раскрытия достоверной информации представляется задачей будущего этапа. В

этой связи специалисты указывают на преимущества системы, основанной на прямом мониторинге со стороны инсайдеров – крупных акционеров, в том числе банков и других финансовых институтов. Система, основанная на рыночной дисциплине, большом числе аутсайдеров, обладающих необходимой информацией, требует высоколиквидного и развитого рынка капиталов и других институциональных условий (потенциальных инвесторов, рыночных институтов, специалистов). В то же время и инсайдерская модель требует соответствующих условий, заинтересованности в эффективном мониторинге инвестиционного поведения корпораций со стороны банков, развития необходимых компетенций. Определенного развития и совершенствования требуют все правовые и институциональные условия, лежащие в основе современных систем КУ, что демонстрирует опыт как ведущих индустриальных стран, так и стран с формирующимся рынком.

Перспектива связывается с формированием в России «смешанной» модели, учитывающей национальные особенности и в то же время общемировые тенденции к унификации моделей КУ на основе сбалансированности его механизмов и интересов всех соучастников. Формирование в России такой модели прогнозируют, например, А.Радыгин и Р.Энтов (4, с. 262). По мнению А.Радыгина, в настоящее время правовое оформление «национальной модели» КУ, соответствующее какому-либо классическому образцу, нецелесообразно и невозможно. «Фундаментальная задача с точки зрения государства – это рассмотрение корпоративного управления в контексте защиты и гарантий прав собственности (прав инвесторов, прав акционеров) и обеспечение баланса интересов (прав) всех участников корпоративных отношений. Приоритетной задачей остается формирование четкого правового поля для поддержания такого баланса» (6, с. 124).

Следует отметить, что зарубежные специалисты, исследовавшие эту проблему, считают, что российская модель КУ будет иметь как общие с другими странами, так и специфические черты. Задействование Россией международных образцов, по их мнению, представляется вполне оправданным в свете отсутствия опыта и имеющихся недостатков КУ. Д.Маккарти и Ш.Паффер отмечают, что заимствования из законодательной и регулирующей практики США, Германии и Франции объясняются вполне прагматическими целями. Существует много факторов конвергенции, в том числе стремление многих компаний к выходу на международные рынки капитала, ко-

торое невозможно реализовать без соблюдения строгих биржевых требований. Как показали различные исследования, практика КУ тесно связана с динамикой рыночной стоимости компаний, особенно в странах, не имеющих развитой системы правовых и культурных ограничений их поведения; качество КУ влияет на стоимость капитала компаний, а также на масштабы и состояние рынков капитала в стране (20, с. 633). Как показывают отдельные примеры («Вымпелком», ЮКОС), существенным стимулом использования американского опыта является стремление выхода на финансовые рынки США, которые в значительно большей мере влияют на оценку компаний и их дисциплину, чем рынки других стран, в частности Германии, Франции и Японии, где требования к прозрачности и раскрытию информации уступают американским.

В США реформирование КУ и принятие нового законодательства в целях защиты акционеров, усиления прозрачности и ликвидации нарушений прав собственности были вызваны изменением баланса власти в целом ряде случаев в пользу корпоративного менеджмента и его последствиями, выразившимися в том, что многие руководители и директора наживались за счет большинства акционеров и занятых. В России сходные явления наряду с необходимостью преодоления порочной практики 1990-х годов и решения задач, связанных со вступлением в ВТО, служат толчком к развитию системы корпоративного управления. Действия, предпринятые против злоупотреблений руководства ряда компаний, явились свидетельством внимания к задачам прекращения нарушений прав акционеров и укрепления корпоративного контроля.

Это совпало с усилиями многих международных организаций и отдельных стран по разработке новых норм и положений, направленных на защиту интересов акционеров и укрепление доверия инвесторов. Неудивительно, что российские законодатели и деловые круги, не имея собственного опыта, обратились к стандартам, разработанным, в частности, ОЭСР и Всемирным экономическим форумом. Эти стандарты, в сущности, отражают сильную ориентацию на интересы акционеров, характерную для американской системы, но содержат также и определенные черты, свойственные другим моделям.

Вместе с тем имеются причины, способствующие заимствованию аспектов корпоративного управления, отличных от американских. Высокая степень концентрации собственности определяет тяготение к европейской модели. На ранней стадии формирования

российских финансовых рынков и регулирующих институтов многие компании могут предпочесть в качестве образца европейскую и японскую практику и полагаться в большей мере на внутренние механизмы мониторинга, такие как власть владельца контрольного пакета акций и советы директоров. Если в США члены советов директоров представляют интересы акционеров как главных заинтересованных групп (что рассматривается в качестве принципа «рыночного капитализма»), то в европейских странах, имеющих традиции «социального капитализма», в советах директоров более широко представлены интересы других соучастников, например, банков и других институциональных инвесторов, а также правительства. Если на первых этапах советы директоров российских компаний почти исключительно состояли из представителей менеджмента, то теперь ситуация меняется. В Германии и Франции, несмотря на определенную эволюцию, требования к раскрытию информации и обеспечению прав миноритарных акционеров не являются столь строгими, как в США. Этот аспект европейской практики может привлекать внимание руководителей многих российских компаний.

По этим причинам большинство частных компаний, по всей видимости, будут ориентированы на опыт западных, прежде всего американских, компаний. Вместе с тем по мере эволюции системы корпоративного управления в России в ней будут возникать и собственные инициативы, обусловленные культурными особенностями страны.

Д.Маккарти и Ш.Паффер обращают внимание на то обстоятельство, что развитие систем КУ под влиянием внешних условий, как правило, во всех странах протекает в русле основных ценностных установок и культурных традиций общества. Так, американская система отражает «ценности индивидуализма, уверенности в своих силах, игры по правилам, имущественного накопления и неприкословенности прав собственности» (20, с. 636). Для нее характерны внешнее регулирование, направленное на защиту прав собственности и имущества акционеров, жесткие требования в отношении раскрытия информации и ограничения возможных действий высших менеджеров и директоров, направленных на собственное обогащение за счет акционеров и занятых. Все это призвано способствовать созданию равных правовых условий для всех стейкхолдеров.

Ключевые культурные ценности во Франции включают эгалитаризм, иерархию и уважение к власти; фундаментальные модели

поведения отражают ценности «социального капитализма» и ответственности перед обществом со стороны правительства и других общественных институтов. Французская система корпоративного управления зависит не столько от внешних ограничений, сколько от внутренних механизмов (таких как советы директоров и ответственные менеджеры), которые отражают эти ценности и подкрепляются системой переплетающихся директоратов и связями с правительством.

В Германии в системе культурных традиций выделяются, прежде всего, ориентация на результаты, а также низкий уровень сочувствия, развитое чувство независимости и уверенности в себе, усиливаемые характерным для немецких менеджеров высшего звена высоким уровнем технического образования. Как и во Франции, основные ограничения поведения менеджеров здесь связаны с внутренними механизмами контроля и отражают ориентацию на ценности «социального капитализма», сформировавшиеся за последние полвека.

Российская система корпоративного управления будет, по мнению Д.Маккарти и Ш.Паффера, все в большей мере отражать опыт этих стран, однако одновременно все большее значение будут приобретать собственные культурные влияния, связанные с тремя взаимодействующими характеристиками, имеющими прочные исторические корни: склонностью к несоблюдению законодательных и нормативных положений; низким уровнем доверия к сделкам, совершаемым вне рамок личных отношений; и опорой при решении проблем на личные взаимосвязи. Так, продолжительный исторический опыт неудачных попыток экономических агентов действовать для достижения результата через официальные каналы и процедуры в сочетании с привычным обходом законов и личным недоверием привел к традиции формирования тесных межличностных сетей, влияющей на эффективность корпоративного управления (20, с. 637).

Очевидно, что указанные особенности могут тормозить усилия по формированию системы КУ, однако их необходимо учитывать при разработке законодательных и регулирующих актов, обоснованность которых не должна подвергаться сомнению корпоративным руководством и другими соучастниками. Традиция недоверия может привести к сокрытию информации и потребовать жестких мер по обеспечению прозрачности. Вместе с тем низкий уровень доверия может повысить значимость предоставления полной и достоверной информации для российских компаний, стремящихся привлечь инвести-

ции, заставить компании улучшать корпоративное управление. Традиции при определенных условиях могут сыграть и положительную роль, если различные группы и организации промышленников и предпринимателей возьмут на себя разработку высоких стандартов и внедрение образцовой практики корпоративного управления. Этому могли бы способствовать также ведущие фондовые биржи, например, благодаря введению строгих требований в отношении предоставления информации. Подобные преобразования могли бы обеспечить поддержку механизмам корпоративного управления и продемонстрировать выгоды прозрачности и честной игры.

В русле этих тенденций находится разработка и принятие Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг (ФКЦБ) совместно с профессиональными участниками фондового рынка Кодекса корпоративного поведения (одобрен Правительством РФ в ноябре 2002 г.). Кодекс создавался на базе упомянутого выше кодекса ОЭСР. Он содержит детальный набор рекомендаций и процедур, отражающий международную практику и охватывающий принципы корпоративного управления, организацию общих собраний акционеров, советов директоров, исполнительных органов управления, требования к предоставлению информации и т.д. Предполагается, что акционерные общества, заинтересованные в своем инвестиционном имидже, будут руководствоваться положениями Кодекса и станут включать информацию о его соблюдении в свои ежегодные отчеты.

Одновременно с подготовкой Кодекса ФКЦБ ряд крупных российских акционерных обществ разработали и приняли внутренние кодексы корпоративного поведения. Отмечается, что такие кодексы, основанные на передовых принципах корпоративного поведения, способны отражать специфику каждого акционерного общества. Наиболее эффективным способом внедрения в практику таких документов является принятие их деловым сообществом в качестве актов саморегулирования корпоративных отношений (7, с. 132).

Принятие собственных кодексов КУ, изменения в структуре и деятельности советов директоров, повышение стандартов КУ, улучшающих соблюдение интересов акционеров и транспарентность компаний, и другие явления в практике ряда крупных компаний показывают, что их отношение к этим проблемам начинает меняться. Продолжающийся процесс отработки законодательства, в частности внесение поправок к Закону об акционерных обществах, принятие

Закона о защите прав инвесторов, расширение прав и активизация деятельности ФКЦБ, а также создание саморегулирующихся организаций, дополняющих ее надзорные функции, улучшают ситуацию с защитой прав инвесторов. Однако прежде всего частный сектор должен признать благотворность эффективного корпоративного управления, обеспечивающего его финансовыми ресурсами, необходимыми для дальнейшего развития. Передовые в этом отношении компании и институты смогут передавать позитивный импульс рынку ценных бумаг и корпоративному сектору в целом.

Специалисты сходятся на том, что для улучшения корпоративного управления в России необходимо расширение функций мониторинга за действиями менеджмента на основе развития его внутренних и внешних механизмов; усиление личной ответственности менеджеров и крупных акционеров за действия, наносящие вред компании и акционерам; расширение функций советов директоров и перестройка их работы, в том числе путем повышения удельного веса независимых членов; обеспечение защиты прав собственности и интересов всех акционеров; повышение прозрачности компаний и требований к раскрытию информации, в том числе финансовой, оперативной и стратегической информации, данных о структуре акционерной собственности, уровне оплаты руководителей, аффилированных лицах.

Эволюция системы корпоративного управления в России должна, таким образом, отражать как международный опыт, так и ее внутренние условия, институты, традиции и культуру. Она, по всей видимости, будет характеризоваться преимущественно элементами конвергенции, в том числе прямым заимствованием, и одновременно отклонением от международных стандартов.

Список литературы

1. Грачева М. Развитие британских стандартов корпоративного управления: Доклад Хиггса // Вопр. экономики. – М., 2004. – № 1. – С. 118–128.
2. Капелюшников Р. Собственность и контроль в российской промышленности // Вопр. экономики. – М., 2001. – № 12. – С. 103–124.
3. Кондратьев В.Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс. – М.: Наука, 2003. – 318 с.

4. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: Собственность, контроль, рынок ценных бумаг / Ин-т экономики переход. периода. – М., 1999. – 286 с. – (Науч. тр.; № 12Р).
5. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. Корпоративное управление и защита прав собственности: Эмпир. анализ и актуал. направления реформ / Ин-т экономики переход. периода. – М., 2001. – 289 с. – (Науч. тр.; № 36Р).
6. Радыгин А. Корпоративное управление в России: Ограничения и перспективы // Вопр. экономики. – М., 2002. – № 1. – С. 101–124.
7. Савицкий К. Кодекс корпоративного поведения: Проблемы разработки и внедрения // Вопр. экономики. – М., 2002. – № 4. – С. 126–135.
8. Третьяков М. Конвергенция моделей корпоративного управления // Вопр. экономики. – М., 2004. – № 1. – С. 129–140.
9. Управление современной компанией: Учебник / Под ред. Мильнера Б., Лисса Ф. – М.: Инфра-М, 2001. – XVIII, 586 с.
10. Шихвердиев А.П., Беликов И.В., Блинов А.О. Корпоративное управление. – Сыктывкар, 2003. – 272 с.
11. Becht M., Mayer C. Corporate control in Europe // The world's new financial landscape: Challenges for econ. policy / Ed. by Siebert H. – Berlin etc.: Springer, 2001. – P. 149–172.
12. Blair M.M. Ownership and control: Rethinking corporate governance for the twenty-first century. – Wash.: Brookings instit., 1995. – XIX, 372 p.
13. Economic report of the President. – Wash.: Gov. print. off., 2003. – III, 404 p.
14. Estrin S., Angelucci M. Ownership, competition and enterprise performance // Comparative econ. studies. – Tempe, 2003. – Vol. 45, N 2. – P. 173–191.
15. From plan to market: World Development Report, 1996 / World Bank. – Oxford etc: Oxford univ. press, 1996. – IX, 241 p.
16. Glunk U., Heijltjes M., Olie R. Design characteristics and functioning of top management teams in Europe // Europ. management j. – Oxford, 2001. – Vol. 19, N 3. – P. 291–300.
17. Heinrich R.P. Complementarities in corporate governance. – Berlin etc.: Springer, 2002. – XVI, 234 p. – (Kieler Studien; 316).
18. Lorenz T., Schutte S. Reform des deutschen Corporate Governance-Systems – Starkung der Unternehmensintegrität und des Anlegerschutzes // Bank. – Köln, 2003. – N 8. – S. 556–559.
19. Lawler E.E., Benson G.S., Finegold D.L., Conger J.A. Corporate boards: Keys to effectiveness // Organizational dynamics. – N.Y., 2002. – Vol. 30, N 4. – P. 310–324.
20. McCarthy D., Puffer S. Corporate governance in Russia: Towards a European, US, or Russian model? // Europ. management j. – Oxford, 2002. – Vol. 20, N 6. – P. 630–640.
21. Melewar T.C., Mott A. Is the French model of capitalism becoming more like the Anglo-Saxon model? // J. of general management. – Oxford, 2003. – Vol. 28, N 4. – P. 47–63.

22. Montgomery C.A., Kaufman R. The board's missing link // Harvard business rev. – Boston, 2003. – Vol. 81, N 3. – P. 86–93.
23. Schlie E.H., Warner M. The «americanization» of German management // J. of general management. – Oxford, 2000. – Vol. 25, N 3. – P. 33–49.
24. Stiles Ph. The future for boards: Self-regulation or legislation? // Long range planning. - Oxford etc., 1993. – Vol. 26, N 2. – P. 119–124.
25. Van den Berghe L., Levrau A. Measuring the quality of corporate governance: In search of tailormade approach // J. of general management. – Oxford, 2003. – Vol. 28, N 3. – P. 71–86.

Г.В.Семеко
**ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**
**Роль и функции образования
в постиндустриальном обществе**

Перспективы мирового экономического развития в XXI в. определяются переходом стран к новому этапу развития производительных сил: от индустриального производства, где доминировало крупное механизированное машинное производство, к постиндустриальному, где преобладает нематериальное производство, т.е. сфера услуг, наука, образование и т.д. Производство материальных благ, безусловно, сохранит свою значимость, но его экономическая эффективность будет всецело определяться масштабами использования нового знания, в первую очередь квалифицированных кадров, новых технологий и методов управления (13, с. 6). Роль знаний в экономическом развитии стран мира, отмечает Г.А.Балыхин, руководитель Федерального агентства по образованию, стремительно возрастает, опережая значимость средств производства и природных ресурсов (2, с. 13).

На современном этапе развития России образование в его неразрывной, органичной связи с наукой становится все более мощной движущей силой экономического роста, повышения эффективности и конкурентоспособности народного хозяйства, что, как записано в Концепции модернизации российского образования на период до 2010 г., делает его одним из важнейших факторов национальной безопасности и благосостояния страны, благополучия каждого гражданина (17).

Основной движущей силой прогресса в постиндустриальном обществе становится человек и соответственно его капитал. Теория человеческого капитала явилась результатом приложения принципов экономической теории к проблемам экономики образования, здравоохранения и миграции. Суть ее в том, что вложения в образование создают «человеческий капитал», подобно тому как затраты на оборудование и материалы создают капитал физический. Особенность человеческого капитала состоит в том, что он неотделим от самого человека. Инвестиции в человеческий капитал – это любое действие, которое повышает квалификацию и способности человека, а следовательно, и его производительность труда. Согласно теории человеческого капитала, производительность труда и соответственно рыночная стоимость трудовых услуг (заработка) определяются в значительной мере тем, сколько отдельный человек, его семья или нанимателем считают необходимым инвестировать в образование и обучение, здравоохранение и размещение рабочих мест. Образование рассматривается в первую очередь как инструмент прагматической деятельности человека, предусматривающий скорейший возврат вложенных средств и их ресурсов и их воспроизведение в интересах того, кто выступает заказчиком, потребителем подготовленных кадров. Таким образом, предполагается, что существует непосредственная и существенная связь между инвестициями в человеческий капитал и производительностью труда.

Эта теория имела колossalное практическое значение, не только экономическое, но и социальное: изменилось отношение политиков к затратам на образование. Образовательные инвестиции стали рассматриваться как источник экономического роста, не менее важный, чем обычные капиталовложения. Уже сейчас во всех развитых странах человеческий капитал предопределяет темпы экономического роста и научно-технического прогресса и, как следствие, повышается интерес общества и экономической науки к образованию как основному источнику формирования этого капитала.

Человеческий капитал стал учитываться как важнейшая составляющая национального богатства. Согласно оценкам МБРР, в промышленно развитых странах в 1995–2000 гг. доля природного капитала в национальном богатстве в среднем не превышала 10%, доля производственного капитала равнялась примерно 20%, а человеческого капитала составляла более 70%. В России доля человеческого капитала в национальном богатстве оценивается на уровне 5–7% (природный капитал – 83–88, производственный капитала – 7–

% (природный капитал – 83–88, производственный капитала – 7–10%) (12, с. 60). Но данные цифры, по оценке зарубежных специалистов, свидетельствуют не о низком образовательном или профессиональном уровне населения, а о низкой цене рабочей силы.

Одной из основных проблем, которая в настоящее время стоит перед экономикой России, является проблема преобразования богатства, полученного от эксплуатации природных ресурсов, в инвестиции, которые будут способствовать созданию экономики, базирующейся на знании. Ее решение во многом определяется потенциалом системы образования.

В условиях формирующегося «общества знаний» образование выдвигается на первое место среди факторов развития человечества. О том значении, которое в последнее время придается развитию образования, в определенной степени свидетельствуют материалы Всемирного экономического форума, посвященные оценке конкурентоспособности отдельных стран.

В отчет Всемирного экономического форума за 2003–2004 гг. включены 102 экономики, дающие 97,8% мирового ВВП. Результат исследования отражен в ранжировании стран по критерию мировой конкурентоспособности (GCR). Россия находится не в самой престижной части этого рейтинга – на 70-м месте (на 69-м месте – Танзания, на 71-м – Гана) (28).

Анализ ключевых факторов устойчивого экономического роста, представленный в отчете Всемирного экономического форума, свидетельствует о том, что «скандинавское высокотехнологическое чудо», успехи ряда других европейских стран целиком обусловлены инвестициями в их человеческий капитал. Примечательно, что старт развития человеческого капитала в этих экономиках произошел недавно, как раз в те же годы, когда в России наметился поворот к сырьевой экономике.

В докладе Всемирного банка «От знаний к благосостоянию: Преобразование российской науки и технологии с целью создания современной экономики, основанной на знаниях» от 1 апреля 2002 г. особо подчеркивается роль системы образования в экономическом развитии (15). В частности, авторы этого доклада ссылаются на опыт ряда стран, которые успешно претворили в жизнь политику, направленную на создание конкурентоспособной научноемкой экономики. Так, 40 лет назад Южная Корея, Китай или Финляндия были странами с низким уровнем индустриализации, недостаточно развитыми с

научно-технической точки зрения и экспортирующими главным образом сырье и материалы. В 1960-е годы экспорт Финляндии на 70% состоял из древесины и продуктов лесообрабатывающей промышленности, а в структуре экспорта Израиля примерно 70% приходилось на сельскохозяйственную продукцию. В настоящее время свыше 50% объема экспорта каждой из этих стран приходится на научноемкую продукцию.

За прошедшие десятилетия каждая из этих стран разработала и претворила в жизнь свою собственную политику экономического развития. В одних странах эта политика отличалась от политики в других странах, но в любом случае она была четкой и последовательной. Эта политика охватывала широкий спектр направлений, каждое из которых имело целью увеличение научноемкой составляющей экономической базы страны. Среди этих направлений наиболее важными, по мнению экспертов Всемирного банка, были:

- 1) меры по стимулированию развития частного сектора, повышению эффективности и конкурентоспособности таких «старых» отраслей экономики, как обрабатывающая промышленность и сельское хозяйство, а также по стимулированию развития новых высокотехнологичных предприятий;
- 2) программы по созданию систем образования, нацеленных на обучение учащихся навыкам познания и техническим навыкам, которые потребуются им для достижения благополучия и высокого уровня жизни в условиях глобальной экономики, базирующейся на знании;
- 3) меры по коммерциализации результатов деятельности национальной системы научных исследований.

Характеризуя ситуацию в системе образования России, в частности, опираясь на данные международного обзора, недавно проведенного ОЭСР, эксперты Всемирного банка приходят к выводу, что унаследованные от прошлого недостатки в сочетании с сокращением бюджетных расходов не только отрицательно влияют на доступ к образованию и на качество самого образования, но начинают отрицательно сказываться и на количестве выпускников вузов, обладающих знаниями новых технологий и способностью к творческому мышлению, что в свою очередь приведет к снижению предложения на рынке высокообразованных трудовых ресурсов (27). Если Россия не будет предпринимать срочных мер для приостановления этих негативных тенденций, она может потерять один из самых важных факторов

производства, без которого сложно добиться успеха на пути создания экономики, базирующейся на знании. Это – высокообразованные трудовые ресурсы, которые способны как потреблять, так и производить знания мирового класса.

Образование как общественный институт, предназначенный для удовлетворения определенных общественных потребностей (духовных, социальных и т.д.), выполняет ряд экономических функций. К ним можно отнести следующие (2, с. 18).

1. *Формирование и совершенствование производительных сил общества.* В системе производительных сил на протяжении всего исторического развития приоритетное значение имеет субъективный фактор – люди, обладающие знаниями, профессиональными навыками, опытом, трудолюбием. На этапе постиндустриального общества производительные силы все в большей мере основываются на результатах труда ученых, интеллектуальной информации, научных открытиях, изобретениях и т.д.

2. *Обеспечение качества экономического роста.* Ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что экономический рост необходим для обеспечения качества жизни человека, однако без развития образования нельзя обеспечить экономический прогресс. В настоящее время в мире существует значительный разрыв между отдельными странами и регионами как в темпах, так и в качестве экономического роста. Численность неграмотных в мире приблизилась к 1 млрд. человек, из них более 60% составляют женщины. Более 100 млн. молодых людей в возрасте до 18 лет, преимущественно из стран «третьего мира», не получили школьного образования и не умеют ни читать, ни писать (2, с. 19). В истории цивилизации еще не было примера, чтобы страна становилась богаче при одновременном оскудении образования, науки, культуры.

3. *Обеспечение непрерывности процесса экономического развития и возможности его ускорения.* В традиционном экономическом обществе большинство людей в своей деятельности руководствуются утилитарными мотивами и стимулами, базирующимиися на необходимости удовлетворения материальных потребностей. Благодаря такой мотивации успешно функционировали производственные системы, поддерживалось равновесие между социальными классами и группами, обеспечивался возрастающий хозяйствственный динамизм.

Во второй половине XX в. положение изменилось под воздействием трех основных факторов. Во-первых, предшествовавший рост благосостояния обеспечил столь высокий уровень жизни значительной части населения развитых стран, что стремление к совершенствованию собственной личности стало доминировать в системе ценностей все большего числа людей. Во-вторых, развитие новых форм производства, требующих усвоения все большего объема информации, вызвало настоятельную потребность в постоянном повышении образовательного уровня и накоплении новых знаний, что постепенно превратило данный процесс в саморазвивающийся и самодостаточный. В-третьих, в обществе, основанном на наиболее совершенных производственных методах, обладание информацией и способность продуцирования новых знаний становится сегодня таким же важным источником социального признания и необходимым условием включенности человека в состав доминирующих социальных групп, каким была во времена индустриального общества собственность на материальные богатства.

Отмеченные тенденции способствуют гармонизации отношений между человеком и естественной средой путем обеспечения дальнейшего экономического роста за счет секторов и отраслей, направленных на развитие человека.

4. Адаптация человека к изменяющемуся экономическому и технологическому пространству. Увеличение продолжительности жизни в целом по всему миру до 65 лет порождает необходимость обучения на протяжении всей жизни в связи с тем, что за такой временной отрезок происходит заметное изменение предметной сферы жизнедеятельности человека. Переход к непрерывному образованию имеет в своей основе именно адаптационные задачи, в первую очередь приспособление человека к новым видам деятельности.

Основными характеристиками общественных процессов в современном мире являются прежде всего высокий динамизм, комплексность и растущая неопределенность условий функционирования общества. Адаптация человека к постоянно меняющимся социальным и экономическим условиям жизни и деятельности является в этой связи одной из наиболее актуальных социальных задач. Важно, чтобы подход к современному образованию на всех ступенях (дошкольное образование, начальная, средняя, высшая школа, послевузовское образование) ориентировался на такую адаптацию.

Возможными составляющими способности человека к адаптации являются: системное мышление, творческая и исследовательская культура личности, социально значимые качества личности, формируемые с самого раннего возраста. Благодаря этим качествам и молодые люди, и взрослые смогут найти обоснованное решение в каждой новой социально-экономической обстановке.

Соответственно, с позиций обеспечения функций стабилизации и развития выделяются репродуктивный и креативный компоненты образовательной системы. В зависимости от ориентации образовательной системы, преобладания одного из компонентов всю совокупность образовательных систем можно подразделить на репродуктивные, креативные и смешанные.

Общая проблема современного образования, по мнению Г.А.Балыхина, заключается в том, что подавляющее большинство мировых образовательных систем ориентируется на воспроизведение и стабилизацию, а не на развитие (2, с. 34). При этом совершенствование образовательного процесса лишь превращает его в более эффективный инструмент достижения устаревших целей воспроизводства. В рамках данного подхода осуществляется «подгонка» личности к данным социальным условиям, т.е. происходит приспособление индивида к среде. Это порождает консервативную систему образования, при которой формируется человек, адаптированный к жизни в конкретных общественных условиях при отсутствии мотивации к саморазвитию.

Воспроизводящая, репродуктивная образовательная система обеспечивает передачу информационно-культурного багажа, не снабжая учащихся навыками его целостного практического использования. Ценностные ориентации, передаваемые образовательной системой, в силу инерционности образования запаздывают, оторваны от реальности.

В то же время инерционность, воспроизводственный характер образования могут стать преимуществом в условиях маргинального кризисного общества. Роль образования в этом случае двойственна. Оно выступает не только как отрицательный фактор, препятствующий развитию, но и как фактор стабильности неустойчивого, маргинального общества. Однако статическое состояние общества, поддерживаемое репродуктивным образованием, не может сохраняться бесконечно долго. Внутренние изменения постепенно накапливают-

ся и неизбежно разрывают жесткие рамки. Это влечет за собой необходимость развития и совершенствования образовательной системы.

Переход к постиндустриальному обществу обусловил и переход от репродуктивного к креативному образованию. Первичным фактором развития становятся знания, опыт и ценности человека, что требует новой парадигмы образования. Обучение, направленное на передачу (трансляцию) опыта и знаний предшествующих поколений, становится неэффективным. Гораздо более важным оказывается формирование у человека таких личностных знаний и способностей, которые дают ему возможность самостоятельно ориентироваться в мире знаний и умений.

Применение данных теоретических рассуждений к российской действительности подводит Г.А.Балыхина к следующему выводу: резкая экспансия элементов постиндустриального общества в отечественной экономике не подкреплена опережающим ресурсным обеспечением системы образования. Это ставит под угрозу не только достижение целей, связанных с вхождением России в число развитых постиндустриальных держав, но и успешное функционирование прогрессивных элементов постиндустриального общества в нашей стране (2, с. 42).

Международные сопоставления позиций России

Статистические сопоставления России с другими странами мира, прежде всего промышленно развитыми, позволяют оценить потенциал и проблемы национальной образовательной системы.

Учитывая роль образования в социально-экономической жизни и в реализации человеческого потенциала граждан, необходимо обратиться прежде всего к интегральному показателю качества жизни в странах мира – индексу человеческого развития (ИЧР), рассчитываемому в рамках Программы развития ООН (ПРООН). Начиная с 1990 г. ПРООН ежегодно публикует сводные «Доклады о развитии человека», а также доклады, содержащие обзоры по отдельным странам, в частности с 1995 г. – «Доклады о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации», подготавливаемые по заказу ПРООН группами независимых экспертов. ИЧР строится на основе трех показателей, характеризующих уровень развития той или иной страны:

- уровня жизни, измеряемого на базе валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения в расчете по паритету покупательной способности (ППС);
- средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении;
- достигнутого уровня образования, измеряемого как совокупный индекс грамотности взрослого населения (вес в 2/3) и со-вокупной доли учащихся, поступивших в учебные заведения всех уровней – охват населения всеми видами образования (вес в 1/3).

Динамика ИЧЛ в последние годы была очень неблагоприятной для России. В 1992 г. Россия по показателю ИЧР занимала 52-е место, в 1997 г. – 67-е, в 1999 г. – лишь 71-е (2, с. 58). В 1990 г. ИЧР Российской Федерации составлял 0,809. В последующие годы отмечалось устойчивое снижение этого показателя до 0,776 в 1995 г. Начиная с 2000 г. ИЧР России стал повышаться за счет стабилизации экономического положения, в 2001 г. он составил 0,779 (25, с. 242).

Если рассмотреть позиции России по компонентам ИЧР, то обнаруживается достаточно противоречивая картина. Во второй половине 1990-х годов по показателю ВВП на душу населения Россия была в восьмом десятке стран мира, а по показателю ожидаемой продолжительности жизни – в начале второй сотни (8). У ведущих стран мира нет такого разброса в позициях по отдельным показателям ИЧР. В последующие годы у России эта несбалансированность показателей ИЧР еще более усилилась.

Разумеется, решающее значение в отрицательной динамике ИЧР России сыграл индекс ВВП. В последнем десятилетии показатель подушевого ВВП стремительно падает (за 1992–1996 гг. с 0,945 до 0,766), хотя и в СССР он был не очень высоким по сравнению с развитыми странами.

Одновременно произошло и снижение индекса средней ожидаемой продолжительности жизни и индекса образования. Средняя ожидаемая продолжительность жизни понизилась с 69,7 года в 1970–1975 гг. до 66,8 года в 2000–2005 гг., а индекс ожидаемой продолжительности жизни – с 0,710 в 1992 г. до 0,686 в 1996 г., а в 2001 г. немного повысился до 0,69. Примерно такая же динамика характерна и для индекса образования: снижение с 0,890 в 1992 г. до 0,889 в 1996 г., а затем повышение – до 0,93 в 2001 г. (21, с. 51; 25, с. 238).

В 2001 г. Россия по ИЧР занимала 63-е место (между Мавританией и Колумбией). Пока нас спасает образование, не позволяющее опуститься ниже слаборазвитых стран, так как 99,6% россиян (в возрасте от 15 лет) — грамотные. Именно уровень образованности нашего общества всегда значительно повышал общий уровень комбинированного индекса человеческого развития, выводя Россию в число стран со средним уровнем развития человеческого потенциала.

Индекс образования у России пока находится на уровне стран с высокими показателями ИЧР. В этой группе стран в 2001 г. ее опережали США (0,97), Ирландия (0,96), Норвегия (0,95), Исландия (0,95), Канада (0,94), Нидерланды (0,94) и Швейцария (0,94) (25, с. 237).

«Доклад о развитии человеческого капитала в Российской Федерации 2002/2003», представляющий результаты исследования, выполненного российскими экономистами под патронажем ПРООН, содержит анализ насущных социальных, экономических и экологических проблем в рамках устойчивого человеческого развития и достижения целей развития тысячелетия (9). Центральная тема доклада — роль государства в экономическом росте и социально-экономических реформах. Стратегические факторы общественного развития — накопление знаний, уровень и качество образования, физические характеристики и культурный уровень населения — в значительной степени формируются государством. В докладе выделяются конструктивные направления реформы Российского государства, которые в наибольшей степени касаются развития человека. Эти реформы должны быть направлены на повышение благосостояния населения, улучшение его здоровья, рост образовательного уровня, концентрацию ресурсов и деятельности государства на социально-гуманитарных и административных функциях при сокращении участия в производстве, приближении власти к человеку в результате децентрализации системы государственного управления, развитие партнерских отношений государства с гражданским обществом и бизнесом и т.д.

Выводы доклада весьма неутешительны. Несмотря на некоторые позитивные тенденции в экономике и рост благосостояния россиян, уровень развития человеческого капитала в России крайне низок. Основные проблемы: бедность населения, высокая смертность, крайне неравномерное развитие регионов, фактический ступор административных и экономических реформ. Рейтинговые оценки места России по основным показателям качества жизни в основном

близи к показателям развивающихся стран. Так, по числу убийств на 100 тыс. человек (29) Россия находится за Колумбией, т.е. на предпоследнем месте. Москва по безопасности жизни находится на 184-м месте из 215, а по качеству жизни – на 159-м. Устойчивая позиция в нижней части рейтинга по коррумпированности элит стран мира – в 2003 г. 86-е место из 133 – делает шансы России на проведение социально-экономических реформ силами своего чиновничьего сословия вполне призрачными (3, с. 6).

Данные доклада свидетельствуют о том, что воспроизведение *человеческого капитала* в России под угрозой, потому что разрушается *социальный капитал* – созданные поколениями наших предков традиции образования, науки и культуры.

Наличие серьезных проблем в российском образовании подтверждают выводы опубликованного в 2003 г. доклада, подготовленного Центром мониторинга и статистики образования Государственного научно-исследовательского института информационных технологий и телекоммуникаций (ГНИИ ИТТ) по заказу Министерства образования РФ (16). В рамках этого доклада проведено сравнение российской системы образования с национальными образовательными системами почти 50 стран мира по 24 показателям, применяемым в международной статистике образования, в том числе по показателям, составляющим ИЧР. Ниже представлены основные выводы этого исследования.

ВВП на душу населения. При расчете индекса человеческого развития ООН использует оценки ВВП по ППС, рассчитываемые Всемирным банком. Страны, по которым имеется сопоставимая информация по статистике образования, подразделяются на четыре группы по уровню подушевого ВВП по ППС в 2000 г. (16, с. 5):

I группа – страны с высоким уровнем дохода (выше 20 тыс. долл. на душу) – 19 стран;

II группа – страны с высоким средним уровнем дохода (10–20 тыс. долл.) – 10 стран;

III группа – страны с низким средним уровнем дохода (5–10 тыс. долл.) – 10 стран;

IV группа – страны с низким уровнем дохода (менее 5 тыс. долл.) – 10 стран.

Россия в настоящее время относится к числу стран с «низким средним уровнем дохода» (III группа) с подушевым ВВП по ППС 8,4 тыс. долл. в 2000 г. Российский показатель соответствует

среднему уровню подушевого ВВП для III группы (8,1 тыс. долл.). Существуют и альтернативные расчеты ППС в рамках Программы международных сопоставлений ОЭСР, которые используются в публикациях Госкомстата. Согласно этим данным, в 2000 г. ВВП на душу России оценивался в 6,7 тыс. долл.

Средняя ожидаемая продолжительность жизни в России в 2000 г. оценивается в 66,1 года. По данным Госкомстата, этот показатель был еще ниже: на начало 2000 г. он был равен 65,3 года, на начало 2001 г. – 64,8 года, в том числе 58,6 года для мужчин и 72,1 года для женщин. Так или иначе по средней ожидаемой продолжительности жизни Россия в настоящее время соответствует показателям для группы стран с наиболее низким уровнем дохода. В I группе этот показатель составляет в среднем 78,3 года, во II группе – 75,7 года, в III группе (куда входит Россия) – 71,2 года, в IV группе – 66,4 года (данные на 2000 г.). Более того, в рассматриваемом списке средняя продолжительность жизни в России ниже, чем во всех остальных странах, кроме Индии (63,3 года) и Зимбабве (42,9 года).

Уровень грамотности. По данным Госкомстата, процент грамотного населения в России составляет 99,8%, что соответствует показателю для стран с высоким уровнем дохода (I группа) и существенно превышает показатель для III группы (90,7%) (16, с. 7). Однако многие эксперты считают, что российский показатель является завышенным. Во-первых, он относит к грамотным всех, умеющих только читать (в большинстве других стран грамотными считаются люди, умеющие не только читать, но и писать). Во-вторых, в России этот показатель относится к лицам в возрасте 9–49 лет, в то время как в большинстве других стран – ко всем лицам от 15 лет и старше, т.е. российский показатель не учитывает лиц в старших возрастных группах. Наконец, что самое существенное, российский показатель основан на результатах переписи 1989 г. А как известно, в СССР уровень грамотности начиная с 1930-х годов входил в число важнейших идеологических показателей и в значительной мере устанавливался нормативно-директивным образом.

Охват населения образованием. Показатель валового охвата населения образованием рассчитывается как отношение общего числа учащихся во всех типах учебных заведений к численности населения в возрасте 5–24 лет. Поэтому цифры валового охвата образованием существенно превышают чистые показатели, поскольку,

во-первых, заключают в себе элемент повторного счета (лица, обучающиеся одновременно в нескольких учебных заведениях), во-вторых, включают лиц более старших возрастов, выходящих за границы «демографического знаменателя». Этот показатель является, таким образом, достаточно условным. В России показатель валового охвата населения образованием в 1999 г. составлял 78%, что выше среднего показателя для III группы стран, включающей Россию (73%), но на 7 процентных пунктов ниже среднего показателя для II группы (85%). В рамках III группы российский показатель примерно соответствует уровню Чили и Уругвая (78–79%) и немного отстает от Бразилии (80%). В наиболее богатых странах, относящихся к I группе, этот показатель в среднем равен 95% (16, с. 7).

ИЧР обобщает четыре вышеперечисленных показателя. По ИЧР Россия соответствует среднему показателю для своей доходной группы (в 2000 г. 78,1 у России при средней 78,4 для III группы). Иными словами, подушевой ВВП и валовой охват населения образованием соответствуют групповым средним, а низкая величина продолжительности жизни при расчете ИЧР «уравновешивается» высокой долей грамотного населения.

Подробный сравнительный анализ степени охвата населения образованием выявляет ряд характерных для России особенностей. В принципе доля охвата населения образованием во всех странах является максимальной в возрасте 5–14 лет, а затем начинает убывать. Столь же стабильны и закономерности изменения по группам стран с разным уровнем дохода – во всех возрастных группах степень охвата образованием является максимальной в странах с высоким уровнем дохода и постепенно снижается в группах стран с более низким уровнем дохода.

Россия в целом укладывается в эти закономерности, хотя и с некоторыми отличиями. Так, в России уровень охвата образованием в возрасте 5–14 лет (83%) намного ниже, чем в III группе – стран с низким средним уровнем дохода (91%), и даже уступает среднему показателю для беднейших стран (85%) (данные на 2000 г.). В то же время степень охвата образованием в возрасте 15–19 лет (71%) в России заметно выше, чем в ее страновой группе в среднем (59%) и приближается к среднему показателю более высокой II доходной группы (76%). Наконец, в возрасте 20–29 лет российский показатель охвата образованием (15%) чуть выше среднего для III группы (13%) (во II группе этот показатель равен 20%) (16, с. 10). Таким образом,

для возраста 20–29 лет российские показатели примерно соответствуют ее доходной группе, для возраста 15–19 лет превосходят их и приближаются к показателям II группы, но в возрасте 5–14 лет охват образованием в России оказывается ниже, чем в беднейших странах (IV группа).

Очевидно, что низкий уровень охвата образованием в возрасте 5–14 лет в России связан с недостаточным охватом образованием младших возрастов (5–7-летних детей). Об этом свидетельствуют и данные о том, в каких возрастах коэффициент степени охвата образованием превышает 90%. В I и II группах этот уровень охвата достигается в возрасте 5 лет, в III группе – в возрасте 6 лет, в IV группе – в возрасте 7 лет, в России – только в возрасте 8 лет. По оценкам экспертов ЮНЕСКО, в возрасте 7 лет степень охвата образованием в России составляет 89,3% (16, с. 10). Даже если «округлить» эту цифру в большую сторону, то и в этом случае ситуация с образованием детей младшего школьного возраста будет выглядеть неблагоприятной, соответствующей показателям беднейших стран.

Недостаточный охват детей школьным образованием в возрасте 5–7 лет является одной из ключевых проблем российского образования. Он приводит к существенному снижению показателей ожидаемой продолжительности обучения как на уровне начального и общего среднего образования, так и в целом.

В целом в старших школьных возрастах российские показатели выглядят существенно лучше, чем в младших. Однако низкая степень охвата образованием в младших возрастах приводит к тому, что в России оказывается весьма небольшим период, в течение которых охват образованием превышает 90% – всего 8 лет, в то время как в I группе наиболее богатых стран он в среднем составляет 12,4 года, во II группе – 11,7 года. Даже если в ближайшее время будет достигнут 90%-ный охват детей образованием в 7-летнем возрасте, то и в этом случае период, в течение которого охват образованием превышает 90%, составит для России лишь 9 лет, что все равно существенно ниже, чем в I и II группах стран.

Таким образом, отставание России по степени охвата населения образованием проявляется в первую очередь отнюдь не в старших «учебных» возрастах, а в младших (16, с. 12). Потребность в увеличении продолжительности школьного образования, по-видимому, действительно существует, однако она должна решаться не за счет прибавления лишнего года обучения в конце школы, а,

наоборот, одного–двух лет в начале. Понятно, что эта задача является гораздо более сложной и требует существенно больших финансовых затрат (включая специальное оборудование учебных помещений, а также в перспективе выделение отдельных помещений для начальной школы). Однако именно это соответствует мировым тенденциям в организации школьного образования.

Что касается старших молодежных возрастов, то здесь основные проблемы связаны со структурой распределения учащихся по видам образования. Прежде всего, речь идет о соотношении вторичного и третичного образования. В возрасте 15–19 лет в России вторичным образованием (общая школа и основная часть ПТУ) охвачено 40% населения, т.е. меньше, чем в III группе (в среднем 43%), не говоря уже о II группе (54%), а тем более о I группе (65%). Степень охвата пост-secondary нетретичным образованием (обучение в ПТУ) в этой возрастной группе соответствует среднему для всех стран показателю 2–3% (в России – 2,7%). Наконец, третичным образованием (высшее профессиональное образование и послевузовское образование) в России в возрасте 15–19 лет охвачено 28% населения, что намного выше, чем во всех остальных странах. В среднем по всем странам показатель охвата третичным образованием в рассматриваемой возрастной группе составляет около 15%, достигая максимума во II группе (20%) (16, с. 12). Таким образом, можно констатировать существование в России некоторого смещения образовательного охвата в сторону третичного образования в ущерб вторичному.

Данные об относительном числе окончивших тот или иной тип образовательных учреждений по России в целом выглядят с точки зрения международных сопоставлений несколько лучше, чем показатели охвата обучением. Это связано с тем, что в России в целом ниже, чем в других странах, процент отсева учащихся на всех уровнях образования, поэтому на каждом уровне относительно большее число лиц заканчивает обучение по сравнению с числом поступивших и учащихся, чем в других странах, где многие учащиеся недоучиваются до конца срока обучения.

Главная отличительная черта образовательных институтов в России – почти полное отсутствие негосударственных учебных заведений на всех уровнях образования. Доля обучающихся в негосударственных учебных заведениях дотретичного уровня (начальные школы, средние школы и ПТУ) составляет ничтожные 0,3–0,4%, в

учреждениях третичного уровня ступени 5В (учреждения среднего профессионального образования) – 2,2%, в учреждениях третичного уровня ступени 5А (высшие учебные заведения) – 9,7%. В среднем же в странах III группы (но без учета России) в негосударственных учебных заведениях первичного уровня обучаются 11% учащихся, низшего вторичного уровня – 13, высшего вторичного – 15%. В учреждениях третичного образования в III группе на ступени 5В в негосударственных учебных заведениях обучаются 25% студентов, а на ступени 5А – 27%.

В подавляющем большинстве стран государство активно участвует в финансировании негосударственных учебных заведений. В странах с высоким уровнем дохода (I группа) на всех уровнях образования порядка 60% учащихся обучаются в негосударственных учебных заведениях, бюджет которых более чем на 50% финансируется государством. В странах же III группы в среднем (без учета России) доля учащихся таких учебных заведений составляет (по состоянию на 2000 г.) на первичном уровне 31%, на низшем вторичном – 35, на высшем вторичном – 21, на третичном ступени 5В – 17 и на третичном ступени 5А – 4% (16, с. 15).

Большое значение для анализа состояния системы образования имеют характеристики преподавательского состава. Основным показателем здесь является число учащихся в расчете на одного преподавателя (в эквиваленте полной занятости). В среднем этот показатель меняется обратно пропорционально уровню дохода в отдельных странах: его минимум характерен для стран с высоким уровнем дохода и максимум – для беднейших стран. Однако в России на большинстве уровней образования отношение учащийся/преподаватель является чрезмерно низким и не соответствует не только стандартам стран той доходной группы, к которой принадлежит Россия, но и даже стандартам самых богатых стран.

Лишь на двух ступенях образования – дошкольной (ступень 0) и третичной ступени 5В российский показатель соответствует средним показателям для II группы стран. На уровне дошкольного образования отношение учащийся/преподаватель в России составляет 17 уч./преп., что примерно соответствует уровню II группы стран (18 уч./преп.) при средней для III группы 23 уч./преп. На уровне третичного образования ступени 5В это отношение равно 14 уч./преп. при средней для II группы 13 уч./преп. и средней для III группы 18 уч./преп.

На уровне дотретичного образования российские показатели становятся уже несколько ниже, чем средние для I и II групп, хотя еще сопоставимы с ними по величине. Так, на уровне первичного и вторичного образования рассматриваемое отношение составляет в России 12 уч./преп. (14 уч./преп. в I группе и 13 уч./преп. во второй). На уровне посттотретичного нетретичного образования российский показатель равен 10 уч./преп. при средней для I группы 12 уч./преп. и средней для II группы 11 уч./преп.

Самое большое отклонение российских показателей от мировых стандартов наблюдается на уровне третичного образования ступени 5А (вузы). Показатель для России составляет 11 уч./преп., в то время как в странах I и II групп он равен 16 уч./преп., а в странах III группы, к которой относится Россия, – 19 уч./преп. (16, с. 16).

В целом эксперты констатируют наличие в России избыточной численности преподавателей относительно числа учащихся по сравнению с мировыми стандартами. Избыточная численность преподавателей особенно велика на уровне третичного образования ступени 5А, значительна на уровне дотретичного образования (школы и ПТУ), и лишь на уровне дошкольного (дошкольные образовательные учреждения) и третичного ступени 5В избыточность преподавателей относительно невелика.

Специфика российского образования по сравнению с общемировыми стандартами проявляется и по другому показателю, характеризующему преподавательский состав, – удельному весу женщин среди преподавателей. По этому показателю Россия занимает первое место в мире на всех уровнях образования. Зависимость этого показателя от среднедушевого дохода в стране имеет п-образный характер: наименьших значений этот показатель достигает в самых богатых и самых бедных странах, наибольших – в странах II, реже – III группы. В богатых странах доля мужчин в числе преподавателей увеличивается благодаря более высокому престижу и уровню оплаты труда в сфере образования, в беднейших – из-за недостаточного уровня эмансипации и участия женщин в занятости в целом. В целом по всем уровням образования доля женщин среди преподавателей в России составляет 77% по сравнению с 68% во II группе (в этой группе достигается максимальное среднее значение) (данные на 2000 г.) (16, с. 17). Эти данные лишний раз подтверждают

тот хорошо известный факт, что России настоятельно требуется увеличивать долю мужчин среди преподавателей, особенно в школе.

Финансирование образования. В сравнении с другими странами мира в России наблюдается необычайно низкий уровень расходов на образование¹ относительно ВВП – 4,1% (по состоянию на 1999 г.). Более низкий уровень расходов наблюдается лишь в четырех странах из анализируемого списка – Турции (3,9%), Китае (3,7), Индии (3,3) и Индонезии (1,2%).

При общем низком уровне финансирования образования в России ситуация довольно сильно различается по разным уровням образования. Так, относительный уровень расходов на дошкольное образование детей в возрасте трех лет и старше в России составляет 0,6% ВВП, что превышает показатели по другим странам (в I–III группах стран этот показатель равен 0,4%, а в IV группе – всего 0,2%).

Относительный уровень расходов на дотретичное образование (школа и ПТУ в российской системе образования) составляет в России лишь 1,6% ВВП, что заметно ниже, чем в среднем для III группы стран (2,9%), не говоря уже о более богатых странах. Наконец, относительный уровень расходов на третичное образование равен 1,1% ВВП, что лишь ненамного уступает средним показателям для стран II–IV групп (1,2–1,3% ВВП) (16, с. 17). Таким образом, основное недофинансирование, по мировым меркам, в России приходится на дотретичное, прежде всего школьное, образование.

Конкретные размеры финансирования зависят не только от общей суммы расходов, но также от демографической структуры (численности населения в «учащихся» возрастах), а также от степени охвата населения образованием (эти характеристики мы рассматривали выше). Итоговым показателем, учитывающим влияние всех перечисленных факторов, служит отношение расходов на одного учащегося по уровням образования к величине среднедушевого ВВП. Как и в случае с данными о валовом финансировании, расходы на дошкольное образование на одного учащегося в возрасте трех лет и старше относительно подушевого ВВП в России превышают общемировой уровень. В России этот показатель составляет

¹ В сумму расходов на образование включены расходы из консолидированного бюджета и частные расходы на образование.

22% при среднем для стран II и III групп 16% и 18 – в странах I группы.

Расходы на одного учащегося на первичном и вторичном уровнях образования (школа и ПТУ на базе основной школы) составляют в России всего 9,3% от подушевого ВВП, что намного ниже, чем в подавляющем большинстве рассматриваемых стран. Более низкий относительный уровень расходов на одного учащегося на первичном и вторичном уровнях зарегистрирован только в Зимбабве (9,1% на вторичном уровне) (16, с. 18).

Несколько более сложная картина складывается в сфере профессионального образования. Дело в том, что на уровне дошкольного, первичного и вторичного образования относительные показатели финансирования на одного учащегося в целом уменьшаются от более богатых к более бедным странам, при этом степень различий по разным группам стран относительно невелика. Так, относительный показатель финансирования одного учащегося на уровне первичного образования снижается с 19% в I группе до 14% в IV группе. Этот же показатель на уровне вторичного образования уменьшается в среднем с 26% в I группе до 21% в IV группе.

Совершенно иные закономерности наблюдаются в сфере постторического образования (среднего и высшего профессионального образования и послевузовского образования в российской системе). Во-первых, здесь существуют гораздо более значительные различия в показателях относительного финансирования на одного учащегося между группами стран с разным уровнем доходов. Во-вторых, что особенно существенно, относительные расходы на одного учащегося возрастают от более богатых к более бедным странам. Так, расходы на одного учащегося на постторическом нетретичном уровне увеличиваются с 27% к подушевому ВВП в среднем в I–II группах до 45% к подушевому ВВП в III–IV группах стран. Относительные расходы на одного учащегося на уровне третичного образования ступени 5В (среднее профессиональное образование в российской системе) увеличиваются с 30% к подушевому ВВП в I–II группах стран до 50% к подушевому ВВП в III–IV группах. Наконец, относительные расходы на одного учащегося третичного уровня ступени 5А (вузы в российской системе) возрастают с 45% к подушевому ВВП в I–II группах до 92% в III группе и 160% к подушевому ВВП в IV группе стран.

Разница в межстрановых характеристиках относительного уровня финансирования по уровням образования связана с тем, что если на уровне первичного и вторичного образования менее богатые страны решают в первую очередь задачу максимального охвата населения образованием, то на постсоветском уровне на первый план выходит обеспечение качества образования, для чего в более бедных странах необходимы относительно большие средства (в отношении к среднему уровню доходов), чем в более богатых странах. Благодаря этому уменьшается разрыв в уровне абсолютного финансирования учащихся на постсоветских уровнях образования.

В России относительный уровень расходов на одного учащегося составляет на постсоветском нетретичном уровне (ПТУ на базе полной школы и вечерние ПТУ) 17% к подушевому ВВП, на третичном уровне 5B (среднее профессиональное образование) – 12% к подушевому ВВП и на третичном уровне 5A (вузы) – 35% к подушевому ВВП (16, с. 19–20). Если сравнивать эти показатели с уровнем относительного финансирования в богатых странах (I и II группы), то отставание составляет на постсоветском дотретичном уровне 10 процентных пунктов, на третичном уровне 5B – 17 процентных пунктов, на третичном уровне 5A – 10 процентных пунктов. Однако при сравнении со средними показателями для стран III группы ситуация с относительным уровнем финансирования одного учащегося выглядит едва ли не более катастрофично, чем в сфере первичного и вторичного образования. Отставание по соответствующему показателю от III группы (к которой относится Россия) составляет на постсоветском нетретичном уровне 28 процентных пунктов, на третичном уровне 5B – 37 процентных пунктов и на третичном уровне 5A – 57 процентных пунктов.

В результате по относительному уровню финансирования одного учащегося на постсоветском нетретичном уровне (ПТУ) Россия занимает третье место с конца рассматриваемого списка стран, на третичном уровне 5B (среднее профессиональное образование) – последнее место, а на третичном уровне 5A (вузы) – пятое место с конца, что соответствует ситуации в первичном и вторичном образовании.

Невысокая общая относительная величина расходов на образование в России обусловлена исключительно низким уровнем государственных расходов. Отношение общественных (государственных) расходов на образование к ВВП в России составляет всего 3,0%. Среди рассматриваемого набора из 49 стран более низкий

показатель только у Уругвая (2,8%), Китая (1,6%) и Индонезии (0,4%). В I группе стран этот показатель в среднем составляет 5,2%, во II группе – 4,8, в III группе (куда входит Россия) – 4,5 и в IV группе – 4,0%. Что же касается частных расходов на образование, то здесь российский показатель в целом соответствует международному уровню. В России, по имеющимся оценкам, включающим теневые расходы, отношение частных расходов на образование к ВВП составляет 1,1%, что равно среднему показателю для III группы и соответствует достаточно почетному 15-му месту среди 39 стран, по которым имеется соответствующая информация.

В I группе (наиболее богатых) стран частные расходы составляют всего 12% всех расходов на образование, во II группе – 15, в III группе – 19, в IV группе – 30%. В России, по имеющимся оценкам, доля частных расходов в общей сумме расходов на образование составляет 26%, что соответствует среднему показателю для беднейших стран. Хотя в ряде стран с высоким и средним уровнем доходов существует модель развития образования с активным привлечением средств населения, однако все же в подавляющем большинстве стран I и II групп финансирование образования в первую очередь осуществляется государством. Вопреки распространенным представлениям *в наиболее богатых странах именно государство финансирует подавляющую часть расходов на образование*, а в беднейших странах значительная часть образовательных расходов ложится на население. Например, в Парагвае и Китае население финансирует 44% всех расходов на образование, в Индонезии и Ямайке – 35–37%.

Государственные расходы на образование. По величине отношения бюджетных расходов к ВВП Россия соответствует средним показателям для стран с нижнесредними и низкими доходами (27% в России против 29% в III и IV группах стран). Однако в России только 11% государственных расходов тратится на образование, что соответствует среднему значению для богатых стран (12%), в то время как в странах III группы этот показатель в среднем составляет 17% (16, с. 20). Таким образом, общий размер бюджетных расходов относительно ВВП в России соответствует уровню бедных стран, а доля бюджетных расходов, направляемая на образование, – уровню богатых стран, что и обуславливает низкий относительный уровень государственного финансирования образования.

В среднем отношение государственных расходов на образование к ВВП прямо пропорционально уровню ВВП на душу населе-

ния: чем выше среднедушевые доходы, тем больше средств по отношению к ВВП тратит на образование государство. Однако это отношение, естественно, варьируется внутри каждой группы стран. Иными словами, помимо общего уровня доходов и возрастной структуры населения относительная величина государственных расходов на образование определяется (и, может быть, даже в первую очередь) образовательной политикой государства. В настоящее время наиболее активную политику финансирования образования проводят: в I группе стран – Швейцария, Исландия, Норвегия, во II группе – Южная Корея, в III группе – Таиланд, Малайзия, Мексика, в IV группе – Перу.

Существенное значение имеет не только общий уровень государственных расходов, но и их структура по уровням образования. На дошкольное образование в России тратится 1,3% бюджетных расходов, что соответствует среднему показателю для III группы стран, к которой относится Россия. На дотретичное образование страны III группы в среднем расходуют 11,7% бюджетных средств, а Россия – только 5%. Наконец, на третичное образование страны III группы в среднем выделяют 3,3% бюджетных расходов, а Россия – 1,8% (16, с. 21). Таким образом, основная часть недофинансирования за счет бюджетных средств приходится на школьное образование первичного и вторичного уровней.

Соотношение финансирования образования из бюджетов различных уровней в рассматриваемых странах не связано с относительной величиной доходов в стране. Оно определяется сложившимся распределением обязательств между центральным, региональными и местными бюджетами. Примерно в половине стран (20 из 44, по которым имеется информация) основная часть расходов на первичное, вторичное и поствторичное нетретичное образование финансируется из центрального бюджета (более 75% финансирования). В то же время в 19 странах основную часть расходов осуществляют региональные и местные бюджеты, в том числе в 10 странах – более 90% всего финансирования дотретичного образования. Россия принадлежит к этой группе с показателем 93% (16, с. 22).

Что касается государственных расходов на третичное образование, то здесь ситуация выглядит чуть более однотипно. В подавляющем большинстве стран (37 из 46, по которым имеется информация) основную часть расходов (более 75%) на третичное

образование несут центральные бюджеты. Россия также относится к большинству (81% расходов на третичное образование финансируется из федерального бюджета) (16, с. 22).

Приведенные данные показывают, что по большинству основных количественных показателей, характеризующих состояние системы образования, Россия в настоящий момент, к сожалению, соответствует или даже уступает средним показателям для стран, входящих в ее группу по уровню дохода на душу населения (Чили, Малайзия, Польша, Уругвай, Мексика, Бразилия, Турция, Таиланд и Тунис), а по уровню финансирования образования уступает даже многим беднейшим странам.

Ресурсное обеспечение системы образования России

В современном обществе образование должно развиваться опережающими темпами по сравнению с другими секторами хозяйства, чтобы обеспечить кадровую и ресурсную (в том числе информационную) базу для их прогрессивного развития. Дефицит ресурсов, выделяемых системе образования, замедление темпов развития образовательной сферы тормозят и другие отрасли, что приводит к снижению эффективности функционирования всего народнохозяйственного комплекса.

Многие отечественные исследователи констатируют явно недостаточное внимание к системе образования со стороны государственной власти. Отмечается, что образование по-прежнему рассматривается исключительно как затратная часть социальной сферы, а не как перспективное направление инвестиций (4; 5; 6; 13).

Дефицит финансирования образования — наиболее острая проблема. Многие образовательные учреждения ощущают на себе продолжающуюся нехватку финансовых ресурсов. Это выражается, например, в систематическом невыполнении смет расходов учреждений образования.

Решение проблемы финансирования затрудняет последовательная политика Правительства РФ по ликвидации налоговых льгот образовательным учреждениям. В результате происходит кардинальное увеличение налоговой нагрузки на образовательный комплекс страны, влекущий за собой снижение инвестиций в образование. Заработанные деньги вузы вынуждены направлять на уплату налогов и налоговых

санкций вместо реинвестирования в образовательный процесс и на нужды самого образовательного учреждения.

В макроэкономическом плане, подчеркивает Б.А. Вифлеемский, тенденция ликвидации налоговых льгот образовательным учреждениям чревата снижением инвестиций в сферу образования и еще большим падением доли ВВП, направляемой собственно на образовательный процесс (5, с. 38). По его мнению, необходимо восстановление регулирующей роли налогов и обеспечение налогового стимулирования развития образовательного комплекса страны. Такое стимулирование должно осуществляться как в форме предоставления налоговых льгот физическим и юридическим лицам, инвестирующим средства в образование, так и в форме сохранения установленных законодательством об образовании налоговых льгот образовательным учреждениям. Необходимо добиваться закрепления четких налоговых льгот образовательным учреждениям, реинвестирующим полученные доходы в образовательный процесс и на нужды образовательного учреждения.

Многие эксперты считают бесспорным требование о резком увеличении объема государственного финансирования образования, в частности, до размеров, адекватных 10% национального дохода. Именно такая доля дохода страны направлялась на образование в 1960-е годы. Результаты научно-технического прорыва того времени обеспечивают успехи страны до сих пор. Именно благодаря такой государственной политике страна, несмотря на все хищнические псевдорыночные преобразования, в ряде наукоемких отраслей все еще остается в числе передовых.

По мнению аналитиков, наиболее существенные тенденции финансового обеспечения образования заключаются в следующем. Во-первых, наблюдается падение темпов роста расходов на образование: в 2001 г. рост расходов по сравнению с 2000 г. составил 43%, в 2002 г. относительно 2001 г. – 47, в 2003 г. – 21,89%. Во-вторых, в федеральном бюджете не прослеживается приоритетность расходов на образование (19, с. 16). Естественно, возникает необходимость в поиске дополнительных средств, и прежде всего внебюджетных источников финансирования.

В ходе экономических реформ в России социально-экономическая ценность труда в такой важной в современном народном хозяйстве отрасли, как образование, резко понизилась (4). Средняя заработная плата работников образовательных учреждений не превышает 55–65% от уровня средней заработной платы в промышлен-

ности и в лучшем случае находится на уровне прожиточного минимума даже в тех регионах, руководство которых уделяет большое внимание проблемам образования.

Исследования показывают, что в организациях подорвано материальное и моральное стимулирование труда работников. Низкая оплата труда педагогических работников, да и вообще работников интеллектуального труда в России, ведет к деградации имеющейся системы образования, так как снижает стимулы к повышению квалификации, поскольку это не сопровождается соответствующим ростом заработной платы.

В настоящее время в соответствии с действующим законодательством месячная тарифная ставка (оклад) первого разряда Единой тарифной сетки по оплате труда работников организаций бюджетной сферы составляет 600 рублей, а тарифные коэффициенты изменяются в диапазоне от 1 до 4,5. Таким образом, оплата труда высококвалифицированных научно-педагогических кадров (ставка 18-го разряда ЕТС, который имеют лишь ректора вузов и немногие профессора, доктора наук) лишь в 4,5 раза выше ставки первого разряда, минимального размера оплаты труда, по которому оплачивается самый неквалифицированный труд.

Согласно статье 54 Закона РФ «Об образовании», минимальные ставки заработной платы и должностные оклады педагогическим работникам должны быть выше среднего уровня заработной платы в Российской Федерации. При этом средняя ставка профессорско-преподавательского состава вузов должна быть в два раза выше уровня средней заработной платы работников промышленности, а для учителей и других педагогических работников – не ниже средней заработной платы работников промышленности. Однако законодательно установленные нормативы заработной платы работников образования на протяжении всего периода реформ в России не выполняются. Низкая заработка плата педагогических работников и понижение ее соотношения с зарплатой менее квалифицированных и образованных работников подрывает престиж образования, умаляет авторитет преподавателей высшей школы, формирует негативное отношение молодежи к учебе.

В настоящее время заработная плата работников образования не превышает 60% от средней заработной платы в стране. Повышение заработной платы с 1 октября 2003 г. произошло лишь в результате роста ставки первого разряда ЕТС с 450 до 600 рублей, вследствие

чего тарифные ставки возросли на 33%. Тарифные же коэффициенты не были изменены. В результате выше прожиточного минимума трудоспособного населения оказались лишь три верхние ставки ЕТС.

Таким образом, система оплаты труда в бюджетных образовательных учреждениях, основанная на механизме Единой тарифной сетки, превратилась в значительное препятствие развития системы образования и повышения эффективности труда ее работников не по причине принципиальной ущербности такой системы, а из-за систематического невыполнения норм действующего законодательства и доведения системы ЕТС до абсурда вследствие установления заниженных межразрядных коэффициентов.

Роль высшей школы

С точки зрения экономического роста и конкурентоспособности российской экономики в условиях формирования «общества знаний» наиболее важную роль играет высшее профессиональное и послевузовское образование.

По мнению А.И.Майбурова, создание соответствующих условий для развития высшей школы должно стать катализатором, который реально сможет ускорить процесс вывода российской промышленности из затянувшегося кризиса (13, с. 7). Высшая школа сейчас развивается, причем более быстрыми темпами, чем остальные отрасли нашей экономики, оставаясь, по сути дела, одной из немногих конкурентоспособных отраслей.

В Концепции модернизации российского образования на период до 2010 г. говорится о том, что «необходимо обеспечить опережающее развитие начального и среднего профессионального образования, поскольку на современном этапе возрастает потребность народного хозяйства в высококвалифицированных работниках начального и среднего звеньев производства» (17, с. 10). По мнению ряда экспертов, такое направление развития системы профессионального образования является глубоко ошибочным и может быть обосновано только консервацией текущих тенденций ориентации России на превращение в сырьевую придаток развитых стран (5; 13). Развитие наукоемкого производства и равноправное партнерство с развитыми странами могут

быть обеспечены лишь при устойчивой тенденции роста работников более высокой квалификации.

Для вывода промышленности России из невиданного по масштабам и длительности системного кризиса на траекторию стабильного развития, указывает И.А.Майбуров, необходимо решить две проблемы: во-первых, количественного и качественного повышения научно-технологического потенциала в отрасли и, во-вторых, создания благоприятных условий для инвестиционной и инновационной деятельности. Для этого необходимо не только адекватное финансовое, законодательное и организационное сопровождение, но и вовлечение научных ресурсов высшей школы и науки в реализацию инновационной стратегии развития промышленности. По его мнению, в триаде «образование—наука—производство» особая роль должна принадлежать высшей школе по следующим причинам (13, с. 134–135).

1. Высшая школа связывает данную триаду как по вертикали (общее среднее, начальное и среднее профессиональное образование), являясь поставщиком педагогических кадров, методических, педагогических и технологических разработок, так и по горизонтали (наука и производство), обеспечивая инженерно-техническими и управленческими кадрами промышленность, а также научными кадрами академическую и отраслевую науку.

2. Вузовский сектор в условиях исторически сложившейся структуры научной отрасли, занимаясь фундаментальными исследованиями, всегда наиболее эффективно выполнял роль связующего звена между академической наукой, тяготеющей к фундаментальным исследованиям, и отраслевой, специализирующейся на прикладных разработках.

3. Высшая школа является не только поставщиком специалистов всех звеньев, но и системой, доминирующей в дальнейшей их подготовке и, что особенно важно, в подготовке кадров высшей научной квалификации, обеспечивая ими воспроизведение как собственной научно-педагогической элиты, так и промышленно-политических элит и формируя, таким образом, должное отношение к высшей школе как лидеру в этой триаде.

4. Высшая школа – это исторически высокоавтономная система, что позволяет ей проявлять наибольшую устойчивость в этой триаде даже при длительном дестабилизирующем воздействии.

5. Сфера высшего образования обладает собственной повышенной инновационной способностью, которую можно, как показывает

зарубежный опыт, использовать в качестве отправной точки для формирования инновационной инфраструктуры рынка нововведений.

В начале 1990-х годов вследствие резких изменений в политической и экономической жизни страны система высшей школы России начала разрушаться. Большинство угроз, обусловивших негативные процессы в высшем образовании, не только не исчезло, но даже резко обострилось: финансирование резко уменьшилось; отсутствовала долгосрочная национальная программа развития высшей школы; девальвировались статус и роль педагога, научного работника; резко усилилась дефундаментализация вузовской науки; была полностью разрушена система распределения молодых специалистов, утрачена их социальная защищенность; продолжалась политика уравнивания вузов без учета их реальных достижений, потенциала и возможностей (13).

Высшая школа со всеми своими проблемами в условиях финансирования по остаточному принципу была предоставлена самой себе. Ей был нанесен ощутимый урон: возник серьезный кризис социальной незащищенности работников образования, начался процесс оттока молодых высококвалифицированных кадров, ослабло материально-техническое оснащение вузов и т.д. Все эти негативные процессы, достаточно хорошо известные, можно охарактеризовать в целом как ущерб, причем не восполненный высшей школой и до настоящего времени.

Развитие образовательных учреждений высшего профессионального образования, считает А.Б. Вифлеемский, стало одним из решающих факторов прогресса образования в целом и высокого прогресса знаний, их практического применения и внедрения технических новшеств в последние десятилетия (5, с. 40). Учреждения среднего профессионального образования, по его мнению, обеспечивают лишь эффективность текущего функционирования (причем с ориентацией на индустриальное общество). Переход к постиндустриальному обществу требует более высокой квалификации работников, поэтому начальное и среднее профессиональное образование следует рассматривать как важную ступень к получению высшего профессионального образования. Именно всеобщее высшее профессиональное образование должно стать целевой установкой стратегического развития образовательного комплекса России.

Такой вывод подтверждают и складывающиеся в стране тенденции обеспечения образовательными учреждениями все более высокого уровня профессионального образования. Так, в начальном профессиональном образовании сформировались учебные заведения повышенного типа, в основном профессиональные лицеи, осуществляющие подготовку высококвалифицированных кадров рабочих. Они составляют 23,9% от общего числа учебных заведений этого уровня. В процессе динамичного развития и адаптации системы учреждений среднего профессионального образования к современным рыночным условиям развились новые виды учебных заведений – колледжи, доля которых составляет около 40% от всего количества учреждений данного уровня (5, с. 41). В колледжах ведется подготовка специалистов для работы в области высоких технологий, в социальной сфере и для осуществления других видов деятельности, требующей от работников высокого уровня интеллектуального развития, что следует рассматривать во многом как первый этап получения студентами высшего профессионального образования.

В качестве стратегических ориентиров развития подсистемы высшего образования необходимо использовать прогнозируемые специалистами параметры развития образования в постиндустриальном обществе – не менее 60% дипломированных специалистов и научных работников в составе занятого населения (22, с. 265). В противном случае имеющиеся у страны позиции будут безвозвратно утрачены. Хотя численность специалистов с высшим и средним специальным образованием (включая лиц с незаконченным высшим образованием) в общем населении России еще велика – 42,8 млн. человек, или 37%, число лиц, имеющих высшее образование, составляет лишь 13,3%, в то время как в США – 22% (1, с. 33).

Следует подчеркнуть, что современное общество требует перехода к принципиально новому уровню доступности высококачественного профессионального образования. Зарубежные исследования показывают, что для постиндустриального общества необходимо, чтобы не менее 30% взрослого населения имело высшее образование. В послевоенный период в промышленно развитых странах высшее образование превратилось из элитарного в массовое. За 40 лет (с середины 1950-х до середины 1990-х годов) численность студентов почти во всех западноевропейских странах увеличилась более чем в десять раз. Ныне в развитых странах Западной Европы высшее образование охватывает от 1/3 до 2/3 выпускников средней школы (10, с. 37).

Между тем в нашей стране действует ряд факторов, которые в ближайшие годы могут снизить долю обучающихся в высших учебных заведениях в общей численности населения. Речь идет прежде всего о демографическом спаде.

На деятельность учреждений профессионального образования демографический спад будет влиять, прежде всего, вследствие сокращения спроса на образовательные услуги различных уровней профессионального образования со стороны населения. Общее количество потенциальных абитуриентов – выпускников общеобразовательной школы – будет сопоставимо (или даже ниже) существующих сегодня объемов приема студентов и учащихся в учебные заведения, осуществляющие подготовку по программам профессионального образования всех уровней.

В результате на имеющееся уже в настоящее время число мест приема в государственные учебные заведения профессионального образования (3 030,0 тыс. человек) к 2007 г. будет претендовать лишь 1 451,4 тыс. потенциальных абитуриентов – выпускников общеобразовательной школы текущего года (в том числе из 9-х классов – 523,4 тыс. человек, из 11-х классов – 928,0 тыс. человек) (5, с. 42).

Сокращение контингента абитуриентов приведет к изменению структуры приема в государственные учебные заведения различных уровней профессионального образования. Учитывая общие тенденции изменения спроса населения на получение определенного уровня профессионального образования, потребность национальной экономики в специалистах различных профилей, а также основываясь на опыте развитых стран, необходимо ориентироваться на снижение доли подготовки кадров на уровне начального профессионального образования, сохранение существующий доли подготовки специалистов среднего профессионального образования и существенный рост доли высшего профессионального образования. Особое внимание при этом следует придавать объективно существующей на протяжении последних десятилетий тенденции постепенного продвижения содер жательной стороны деятельности различных уровней профессионального образования в направлении более высоких уровней: начального – к среднему, среднего – к высшему.

Такие тенденции должны значительно усилиться в процессе продвижения нашей страны к постиндустриальному обществу и включения в мировую экономику в качестве равноправного партнера.

Непродуманная политика всеобщей платности образования в условиях низкого уровня жизни населения также неблагоприятно влияет на численность обучающихся в высшей школе. С середины 1990-х годов в России отмечался рост платного обучения в государственных учебных заведениях в 8,5 раза. Ранее уровень абитуриентов, прошедших экзамены, в основном соответствовал требованиям вуза по усвоению конкретных образовательных программ. При платном образовании превалируют финансовые интересы. Как отмечают специалисты, качественные характеристики платного выпускника даже государственного вуза во многих случаях оставляют желать лучшего, а один и тот же диплом для общества имеет неодинаковый вес (20, с. 1).

Серьезные угрозы качеству высшего образования, по мнению экспертов, несет в себе развитие негосударственного сектора. Статистические данные свидетельствуют, что, несмотря на то что количество негосударственных вузов уже превысило количество государственных, все они являются мелкими образовательными учреждениями, на которые приходится менее 10% общего числа студентов. В то же время отмечается тенденция к увеличению числа обучающихся в них. В целом с 1992 по 2000 г. число государственных вузов выросло более чем на 10%; число негосударственных только за последние пять лет увеличилось на 80%. В то же время, хотя число негосударственных вузов составляет 37% от общего числа вузов, в них учится лишь 9,2% от числа обучающихся в государственных вузах, при этом более 55% контингента негосударственных высших учебных заведений сосредоточено в Москве и Санкт-Петербурге. Кроме того, если в 1999 г. на платной основе в России обучалось 46% студентов вузов, то в 2000 г. – 51, а в 2001 г. – 53% (18, с. 2).

Среди коммерческих вузов почти нет учебных заведений инженерного профиля – их доля составляет менее 1,5%. Только государство может обеспечить полноценное обучение инженеров, отмечает И.Федоров (24, с. 6). В США доля частного сектора в высшем образовании составляет 22,2%, в среднем по странам Центральной и Восточной Европы – 21,3%, причем максимально развит негосударственный сектор в Румынии – 26,6, в то время как в Чешской Республике – лишь 0,5, в Венгрии – 13,9% (7, с. 41–42).

Общеизвестно, что качество обучения в негосударственных вузах России ниже, чем в государственных. Эксперты отмечают, что многие коммерческие вузы не отвечают современным требованиям, а потому неудивительно, что некоторым из них даже отказывают в аттестации.

Низкое качество обучения в негосударственных вузах и вполне обоснованное недоверие к ним со стороны абитуриентов иллюстрируют сложившиеся цены на обучение. Особенно наглядно ценовой демпинг со стороны негосударственных вузов виден на чрезвычайно насыщенном и конкурентном московском рынке. Так, средняя годовая стоимость обучения в московских вузах по экономическим специальностям в 2001 г. составила в неаккредитованных негосударственных вузах 615 долл., в то время как в аккредитованных вузах она была в 1,5 раза выше – 945 долл. Государственная аккредитация дает определенные государственные гарантии и позволяет повысить цену за обучение. В то же время следует отметить, что государственная аккредитация означает необходимость больших инвестиций в образовательный процесс, т.е. в конечном счете – более высокое качество обучения. Практически все негосударственные вузы не ведут фундаментальных исследований, не имеют сложившихся научных школ и устойчивых трудовых коллективов. Абсолютное большинство педагогических работников негосударственных вузов – совместители. Поэтому обоснованной выглядит цена на более качественное образование в государственных вузах – 2900 долл. (5, с. 44).

Сложившаяся система высшего образования, считает В.П.Колесов, уже не отвечает запросам общества (11). Она утратила «соответствие» этому обществу. По его мнению, любая ступень образования, став всеобщей или массовой, резко повышает спрос на образование следующей ступени. В нашей стране среднее образование три десятилетия назад стало всеобщим, хотя, как оказалось, несколько преждевременно, искусственно и в ущерб качеству. Преимущество «образованности» у обладателей аттестата зрелости перед не имеющими его исчезло, и надежды на социальное продвижение у людей стали связываться главным образом с высшим образованием. Это привело к тому, что развитие высшего образования стало определяться не потребностью общества в специалистах, а социальным спросом на него, причем во все большей мере безотносительно к профессии.

Бесплатность высшего образования подстегивала этот спрос, появление платного высшего образования в период рыночных преобразований в стране еще более выяснило проблему. Прием в вузы стал быстро расти, в том числе и за счет расширения платного образования в государственных и частных вузах. Родители все чаще посыпают своих детей в вузы не столько для получения конкретной профессии, сколько для получения диплома, особенно в педагогические,

сельскохозяйственные, инженерно-технические, т.е. самые массовые вузы.

Долговременное воздействие этого социального спроса поставило высшую школу перед необходимостью расширить предложение образовательных услуг независимо от предложения рабочих мест со стороны работодателей. Спрос со стороны работодателей в годы рыночной трансформации значительно сократился. Снизилась и привлекательность многих профессий, о чем свидетельствует тот факт, что более половины выпускников массовых профессий не идут работать по специальности. Казалось бы, что половина и более вузов должны были бы закрыться. Однако на самом деле общая численность студентов вузов за последние 10 лет более чем удвоилась, составив в 2002/03 уч. г. около 6 млн. против 2,6 млн. человек в 1993/94 уч. г. Практически двойной рост показывает и численность студентов дневных отделений. Когда-то намеченный на перспективу до 2010 г. уровень охвата высшим образованием в 270 человек на 10 000 населения безо всяких усилий со стороны правительства давно превышен и составил в 2002/03 уч. году 416 человек (11, с. 9–10).

Из этого следует, что вовсе не спрос на работников, а спрос со стороны семей на высшее образование, на образовательные услуги, предоставляемые высшей школой, как на некую социальную ценность определяет динамику численности студентов. Переход страны к рынку обнаружил, что есть два независимых рынка: рынок образования и рынок труда. На рынке образовательных услуг спрос на них предъявляют граждане, а предложение – дело вузов. На рынке труда спрос на рабочие места предъявляют опять же граждане, профессионально подготовленные, а предложение обеспечивают работодатели.

Таким образом, цепочка «вуз-предприятие», считает В.П.Колесов, оказалась весьма призрачной. На самом деле в современном российском обществе в области высшего образования есть только один вид спроса – социальный спрос со стороны членов общества. Именно он вызвал в последние 5–7 лет взрывное увеличение числа студентов в вузах. Из этого делается вывод о том, что в обновлении нуждаются как содержание, так и организация обучения, его структура.

В части структуры обучения перспектива обновления видится в переходе высшей школы на двухступенчатое образование: первый цикл должен в основном удовлетворять массовый социальный спрос на высшее образование, второй – спрос на конкретные и прикладные

виды образовательных услуг. При этом обучение уже на первом цикле должно быть ориентировано на какую-либо широкую область профессиональной деятельности (инженерное дело, педагогика, экономика и т.п.), а обучении второго цикла – на овладение знаниями и навыками конкретной профессии.

Разделение на двухуровневую систему лучше всего отвечает потребностям рыночной экономики, в которой рынок труда предъявляет особые требования к гибкости рабочей силы. Необходимо гибкое сочетание и сближение процессов обучения и работы, повышение мобильности рабочей силы, гибкие подходы к продолжительности и сочетанию рабочего времени и времени обучения, формам обучения и занятости.

Двухступенчатая система высшего образования лучше всего отвечает потребностям управления информационными потоками в обучении. Система генерирования и передачи знаний за последние полвека кардинально изменилась, а объем существующих знаний и информации возрос многократно. Сегодня нельзя за один раз, даже за 5 или 6 лет, подготовить человека к профессиональной деятельности на всю жизнь. Подсчитано, что ежегодно обновляется 5% теоретических и 20% профессиональных знаний. Принятая в США единица измерения устаревания знаний специалиста, так называемый «период полураспада компетентности» (период снижения компетентности на 50% в результате появления новой информации) показывает, что по многим профессиям этот порог наступает менее чем через пять лет, т.е. применительно к нашей системе раньше, чем заканчивается обучение. Решение проблемы видится в переходе на непрерывное образование, где базовое образование периодически дополняется программами дополнительного образования, а само базовое образование организуется не как конечное, завершенное, а лишь как база, дополняемая другими программами, при этом тоже ступенчатая.

Таким образом, как показывают приведенные выше материалы, современное состояние образования в России не соответствует потребностям ускорения экономического роста. Стратегические цели экономического роста России не подкреплены в достаточной мере ресурсным обеспечением системы образования. Хотя по ряду позиций российская система образования по-прежнему сохраняет высокий потенциал развития, за годы рыночных реформ в отрасли накопилось большое число проблем, которые пока не удается решить.

Многие из этих проблем являются объективным отражением глобальных процессов перехода к постиндустриальному обществу, а часть обусловлена особенностями современного этапа развития России и недостаточно проработанной, а порой ошибочной политикой Правительства РФ.

Список литературы

1. Ахренов А., Караваев А. Потенциал интенсивного, инновационного развития // Учитель. – М., 1999. – № 6. – С. 33.
2. Балыхин Г.А. Управление развитием образования: Орг.-экон. аспект. – М.: Экономика, 2003. – 428 с.
3. Баранов В. Справляется ли Россия с вызовами XXI века? // Лебедь. – 2004. – № 361. – С. 1–8 // <http://www.lebed.com/2004/art3648.htm>.
4. Вифлеемский А.Б. Проблемы реформирования системы оплаты труда в образовании и экономика знаний // Экономика образования. – М., 2004. – № 3. – С. 43–62.
5. Вифлеемский А.Б. Тайные причины ГИФО-изации высшего образования // Экономика образования. – М., 2004. – № 1. – С. 35–48.
6. Вифлеемский А.Б. Экономические отношения образовательного комплекса России: Механизм перестройки и пути эффективного функционирования / Рос. акад. образования. Ин-т упр. образованием. – М., 2003. – 501 с.
7. Гисецки Г. Частное высшее образование в странах Восточной и Центральной Европы // Alma mater: Вестн. высш. шк. – М., 1999. – № 10. – С. 41–42.
8. Доклад о развитии человека за 1997 год: UNDP, ПРООН. – Нью-Йорк: Оксфорд юниверсити пресс, 1997. – 147 с.
9. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации, 2002/2003. – М.: Весь мир, 2003. – 136 с.
10. Зарецкая С.Л. Образование в контексте глобализации // Экономика образования. – М., 2001. – № 4. – С. 34–44.
11. Колесов В.П. Ступенчатость высшего образования и «Болонский процесс» // Экономика образования. – М., 2004. – № 2. – С. 7–25.
12. Королев С.В. Проблема экономического роста: Специфика современной российской модели // Внешнеэкон. бюл. – М., 2003. – № 11. – С. 56–61.
13. Майбуров И.А. Парадигма согласованного развития высшей школы и промышленности в регионах. – Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2003. – 516 с.
14. Образование в Российской Федерации: Стат. сб. – М.: ГУ-ВШЭ, ЦИСН, 2003. – 256 с.
15. От знаний к благосостоянию: Преобразование российской науки и технологии с целью создания современной экономики, основанной на знаниях: Доклад Всемир-

ного банка от 1 апреля 2002 г. //
http://www.3i.themes.asp?cat_ob_no=177&ob_no=593.

16. Полетаев А.В., Агранович М.Л., Жарова Л.Н. Российское образование в контексте международных показателей: Сопоставит. докл. – М.: Аспект Пресс, 2003. – 48 с.
17. Приказ Министерства образования РФ от 11.02.2002 № 393 «О Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года» // http://www.edu.ru/db-mo/mo/Data/d_02/393.html.
18. Реформа: Не моды ради // Экономика и жизнь. – М., 2002. – № 33. – С. 2.
19. Роденкова Т.Н. Актуальные проблемы управления финансовыми потоками в российском образовании // Экономика образования. – М., 2003. – № 3. – С. 7–26.
20. Савельева Л. Бесплатных знаний не бывает // Экономика и жизнь. – М., 2002. – № 33. – С. 1.
21. Синицкая Н.Я. Образование как фактор качества человеческого потенциала региона // Экономика образования. – М., 2004. – № 1. – С. 49–58.
22. Смолин О.Н. Образование воссоздает главный ресурс – человеческий // Нар. образование. – М., 2000. – № 2. – С. 265.
23. Сумарокова Е.В. Финансирование высшего образования: Зарубежный опыт и отечественная практика // Высш. образование сегодня. – М., 2003. – № 4. – С. 34–39.
24. Федоров И. О концепции инженерного образования // Высш. образование в России. – М., 1999. – № 5. – С. 6.
25. Human development report, 2003. Millennium development goals: A compact among nations to end human poverty: Publ. for the UN Development progr. (UNDP). – N.Y.; Oxford: Oxford univ. press, 2003. – XV, 357 p.
26. Human development report, 2000: Publ. for the UN Development progr. (UNDP). – N.Y.; Oxford: Oxford univ. press, 2000. – VIII, 290 p.
27. Science, technology and innovation policies: Federation of Russia / Organisation for econ. co-op. a. development with the economies in transition. – P.: OECD, 1994. – Vol. I: Evaluation report. – 115 p.
28. World economic forum, Global competitiveness report, 2003–2004: Publ. for World economic forum. – N.Y.: Oxford univ. press. – XXIV, 256 p.

Н.П.Кононкова
**РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА
И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ**

В рыночном хозяйстве малый бизнес (МБ) играет важную роль. Его место в развитии народного хозяйства в разных странах иллюстрируют следующие данные: доля МБ в ВВП США составляет 40%, Японии – 61, стран ЕС – 70, России – 11%, а доля в численности занятых соответственно 54%, 78, 72, 12% (1, с. 175). Малый бизнес обеспечивает половину, а в ряде стран и более половины прироста продукции народного хозяйства. Однако главное заключается в том, что именно малое предпринимательство является основным создателем новых рабочих мест. Решение проблемы трудоустройства с помощью МБ освобождает государство от решения многих социальных проблем. Доходы предприятий МБ, направляемые в том числе на оплату наемных работников, составляют в Европе более половины всего платежеспособного спроса населения и во многом формируют весь внутренний рынок. Для любой экономики, тем более переходной, весьма важно увеличение доходов населения и объема внутреннего рынка, оживление платежеспособного спроса, а с ним и всего общественного производства. В России же малый бизнес фактически не развивается (1; 2; 3; 5 и др.).

Роль малых предприятий в переходных экономиках

Для осмыслиения места и роли малого бизнеса в современных условиях имеет смысл проанализировать сущность этого понятия. С экономической точки зрения, бизнес – это форма существования и

реализации рыночных отношений, а также конкретная форма механизма функционирования и реализации отношений собственности в условиях рынка (8). Чаще под бизнесом понимают инициативную деятельность предпринимателей, направленную на получение дохода (8; 10). Проблематика предпринимательства находится на стыке двух направлений современной экономической мысли: теории экономического роста и теории управления. Практически все современные подходы едины лишь в том, что предпринимательство – ключевой элемент хозяйственного механизма, а предприниматель – одна из центральных фигур социально-экономической жизни общества. В то же время нет их четкого однозначного определения, основывающегося на полной и убедительной теории. Нет и самой теории предпринимательства, хотя в рамках практических всех направлений экономической мысли Запада в той или иной степени делались попытки ее создания.

По мнению А.Шмыревой, В.Черненко и А.Климова, современное предпринимательство следует рассматривать как инициативную деятельность различных субъектов, выполняемую на самостоятельной, постоянно инновационной и рисковой основе, направленную на получение дохода или достижение других целей (11, с. 3). При переходе к рынку во всех переходных экономиках сформировался достаточно заметный социальный слой предпринимателей, занятый инициативной экономической деятельностью, в основном на базе частной и акционерной собственности. Этот слой приобрел относительно высокий социально-экономический статус и сформировался в качестве самостоятельного элемента, в частности, российского общества. Предпринимательская активность этого слоя конструктивно проявлялась именно на волне подъема при преодолении обществом упадка в экономике. Это обстоятельство, по мнению экономистов, особенно характерно для России (10).

Практически все специалисты разделяют мнение о ключевой роли малых и средних предприятий в переходный период (1; 3; 5; 6; 13; 14). Процесс перехода к рыночной экономике подразумевает перераспределение ресурсов из государственного в частный сектор либо путем приватизации существующих государственных предприятий, либо путем создания новых частных фирм. До последнего времени в исследованиях, посвященных переходному периоду, основное внимание уделялось первому механизму. Однако приватизация и реструктуризация крупных и долгое время существующих

предприятий не дали ожидаемых результатов в некоторых европейских странах (например, в Боснии, Македонии и Словении). Эмпирические исследования, проводившиеся во многих странах, показывают, что мелкие предприятия (МП) растут быстрее крупных (14). Преимуществами МП являются, в частности, их гибкость и адаптивность, что служит им защитой от крупных предприятий, преимуществом которых является экономия на масштабах. В то же время крупные предприятия сталкиваются с проблемой расходов на управление и координацию, возрастающих по мере развития предприятия. Одной из причин быстрого роста МП является также активная политика их поддержки, проводимая в странах с развитой рыночной экономикой. Это подтверждает тезис о том, что рынок сам по себе не генерирует рост экономики.

Значение МП в развитых рыночных экономиках не вызывает сомнений. В менее развитых районах западноевропейских стран они являются основой всей их социальной и экономической жизни и решающей предпосылкой их дальнейшего хозяйственного развития. На мелких предприятиях отмечается более высокая эффективность труда, малые фирмы с меньшими затратами удовлетворяют потребности в дефицитных видах товаров и услуг на основе разработки местных источников сырья и обеспечивают при этом большую занятость. Они увеличивают размеры поступлений в муниципальные бюджеты, стимулируют НТП, выполняют другие важные для хозяйства функции (8, с. 44).

Важно также подчеркнуть роль МП в преодолении структурных деформаций, являющихся главным тормозом экономического роста. Рост МП расширяет рыночный сектор и сокращает нерыночную составляющую экономики, а именно – совокупность неэффективных предприятий. По данным обследований, проведенных ГУ-ВШЭ, в промышленности из выборки около 1000 предприятий в 1999 г. 4,2% (2,2% по числу занятых) производили отрицательную добавленную стоимость, т.е. могли существовать только за счет субсидий (в 1998 г. – 15,8 и 16,1% соответственно). С учетом комбинации двух признаков – отрицательной добавленной стоимости и просроченной кредитной задолженности – доля таких предприятий составит уже 31,2% (23,3%). Складывается парадоксальная ситуация: государство выделяет субсидии на поддержку слабых предприятий вместо того, чтобы инвестировать в новые динамично развивающиеся (13, с. 8).

А.Килгрен также видит решение проблемы неэффективных предприятий именно в развитии малого бизнеса. На огромных территориях России, где раньше доминировали государственные структуры, целесообразно создавать МП вместо тех, которые не имеют возможности вывести производство из кризиса (16).

Таким образом, среди функций малого предприятия важно отметить прежде всего экономические, определяемые его ролью как, во-первых, работодателя, во-вторых, производителя продукции и услуг, в-третьих, катализатора научно-технического прогресса, в-четвертых, налогоплательщика, в-пятых, агента рыночных отношений. Не менее значимы социальные и экологическая функции. Все эти функции должны работать на экономический рост не только в рыночной, но и в переходной к рынку экономике.

В настоящее время наблюдается дальнейшее повышение роли предприятий МБ в экономике развитых стран, что представляется закономерностью, вытекающей из потребностей, возникающих в процессе развития производительных сил. Страны с переходной экономикой, последовавшие этому примеру западных стран, значительно преуспели в достижении более высоких и устойчивых темпов роста. В этом смысле у России есть значительное пространство не только для развития малого бизнеса, но и для увеличения темпов экономического роста (1; 4; 13).

По мнению А.Аганбегяна, если за пять лет повысить долю МБ в ВВП России с 11 до 30%, ВВП вырастет на 18% и даст дополнительный прирост ВВП на 3% в год. То есть половина из 6%-ного экономического роста в стране может быть уже в ближайшие годы получена за счет преимущественного развития МБ (1, с. 176). В отличие от этих радужных теоретических перспектив картина последних лет в этой области безрадостна.

Состояние малого бизнеса и перспективы развития

Во многих переходных экономиках сектор МП рос не настолько быстро, чтобы поглотить увеличение безработицы, и не реализовал свой потенциал двигателя роста. Хотя на рынок вышло много МП, темпы роста экономики в этих странах были ниже ожидаемых, что, в частности, В.Бартлет объясняет существованием препятствий, мешающих быстрому переходу рабочей силы из старых, непродуктивных крупных предприятий в новый частный сектор (14).

Многочисленные препятствия для развития МП существуют в большинстве стран с переходной экономикой. Некоторые из них стандартны (неконкурентное окружение), другие – характерны только для переходных экономик и включают факторы, связанные с уровнем развития демократии, поддержкой правящей элитой старых крупных предприятий и различными ограничениями развития МП. Дополнительным препятствием является рост «серой» экономики, стимулирующий высокие налоги и бюрократизацию государственного аппарата.

Исследования показывают, что в странах с переходной экономикой, так же как и в странах с развитой экономикой, мелкие предприятия растут быстрее крупных. Однако на пути их развития встают финансовые, институциональные, организационные, ресурсные и общественные барьеры. Наиболее серьезным является финансовый барьер (высокая стоимость кредита). Проблема внутренних ресурсов, в том числе низкого качества оборудования, также оказывает определенное ограничивающее влияние.

Центр экономических и финансовых исследований (CEFIR) провел в 2002 г. серию исследований, посвященных выявлению причин стагнации МБ в России, в том числе с целью прояснения реальной ситуации в сфере регистрации и лицензирования фирм, а также сертификации товаров. Эта работа показала, насколько сильно препятствует созданию и росту новых фирм бюрократия и коррупция в России. Институциональные препятствия, по мнению Ф.Хэнсона, не столь сильны после кризиса 1998 г. Решены, на его взгляд, проблемы денежных расчетов между предприятиями, правительство преодолело хронический финансовый дефицит, российский бизнес стал инвестировать в российскую промышленность, несколько сократилось бремя налогов (15). Вместе с тем отмечается стагнирование малого бизнеса из-за слабой поддержки государства. Отсутствие эффективной стратегии поддержки малых фирм выдвигает на первый план задачи разработки и осуществления такой политики со стороны государства.

Многие ученые анализируют причины слабости малого бизнеса в России, сравнивая их с причинами стагнации в других переходных экономиках. Например, А.Килгрен обращает внимание на то, что в России рост МБ происходил гораздо медленнее, чем в Польше, Чехии и Венгрии, и не оказывал существенного влияния на рост экономики. По его данным, в 1997 г. в Польше насчитывалось 2 млн.

малых предприятий, тогда как в России всего 900 тыс., притом что население в России в 3,5 раза превышает польское (16, с. 193). По данным А.Аганбегяна, число официально зарегистрированных предприятий малого бизнеса немного превышает 800 тыс., что составляет по отношению к численности населения около 0,6%. В развитых странах мира соответствующая доля МБ составляет 3% и более. Мы отстаем здесь по крайней мере в пять раз (1, с. 176).

В Польше вновь созданный сектор экономики послужил основной силой экономического развития. В конце 90-х годов малые и средние предприятия производили две трети ВВП. В Чехии также отмечался более стабильный рост именно на МП. В Венгрии развитие экономики в целом объясняется привлечением иностранных инвесторов, тем не менее МБ получил существенное развитие и значительно увеличил свою долю в общем выпуске промышленной продукции. К 1996 г. малые и средние предприятия в Венгрии обеспечивали уже 64% от общей занятости. В России же малый бизнес составлял в 1999 г. 12,8% от общей занятости и его доля в ВВП не превышала 10–12% в течение всего периода 90-х годов (там же). По оценке ОЭСР, занятость в малых российских компаниях в 2000 г. составила 12,6 млн. человек, или 20% от всеобщей занятости. В Венгрии этот показатель достиг 40%, а в Польше и Германии – 50% (15, с. 378).

Развитие малого бизнеса в Польше, Чехии и Венгрии представлялось органичным процессом с момента перехода к рыночной экономике, несмотря на то что нарождавшемуся предпринимательству уделялось мало внимания. Поэтому, по мнению А.Килгрена, МБ не нуждается в специальной политике, направленной на его развитие. Как только появляется экономическая свобода, предприниматели сами находят новые возможности для развития бизнеса и это создает условия для экономического роста. Именно так было в отмеченных странах. Почему этого не произошло в России?

А.Килгрен и В.Бартлет считают, что отсутствие эффективной системы государственной поддержки МБ не может служить причиной, ограничивающей его развитие. Реформирование экономики в России базировалось на достижении макроэкономической стабильности. При этом мало внимания уделялось малому бизнесу, так же как и в других странах переходной экономики. Ни в одной из указанных выше стран не было специально разработанной политики разви-

тия малого и среднего бизнеса до середины 90-х годов, но он развивался и довольно успешно.

Макроэкономическая нестабильность, особенно высокий уровень инфляции и бюджетный дефицит, долгое время служила объяснением экономической депрессии и слабого развития предпринимательства в России. Политическая нестабильность также оказывала негативное влияние на этот сектор экономики. Однако основными причинами слабого развития МП А.Килгрен считает: 1) отсутствие предпринимательской культуры; 2) существование сильных заинтересованных групп, сдерживающих их развитие (16, с. 195).

Отсутствие предпринимательской культуры связано с историческими корнями. Частное предпринимательство в России имеет слабые традиции. Продолжительный период планово-административной экономики, когда любая предпринимательская деятельность была запрещена, оказал сильное влияние на менталитет предпринимателей. Этим объясняется полное отсутствие в России опыта и традиций ведения частного бизнеса. Российские предприниматели могут иметь высокую квалификацию, но чувствовать при этом потребность в дополнительных специальных знаниях в области менеджмента и ведения бизнеса. В отличие от России в Польше, Чехии и Венгрии предпринимательство было развито до периода плановой экономики и допускалось в известных пределах во время этого периода. Поэтому в этих странах предпринимательские традиции не были преданы забвению.

Эта позиция находит поддержку со стороны некоторых отечественных экономистов. В частности, М.Кочановский замечает, что в обществе не только отсутствуют традиции, но и существует неоднозначное отношение к предпринимательской деятельности вообще и к малому бизнесу в частности, причем не только у части населения, но и в чиновничьей среде (6).

Однако, по мнению И.Малышевой, огосударствление собственности и регламентация условий хозяйственной деятельности, конечно, выбивали почву у частного предпринимательства, но это вовсе не означало, что Россия в советское время превратилась в «хозяйство без предпринимателя» (8, с. 12). Индустральное общество, несмотря ни на что, немыслимо без организационно-хозяйственных инноваций, как немыслимо и без экономического роста. Предпринимательством, по ее мнению, является любая хозяйственная деятельность с использованием новизны, риска, изобретательства с це-

лью получения прибыли. В широком смысле – это предпримчивость, инициативность, активность в сфере экономики. В узком – экономическая деятельность собственника.

В условиях административно-командной системы в России существовало, по мнению И.Малышевой, несколько специфических хозяйственных типов, реально выполнявших предпринимательскую функцию. К первому типу автор относит «экспериментаторов» – небольшую часть хозяйственных руководителей, которые с санкции властей осуществляли более или менее решительные нововведения. Оформить организационную инновацию как эксперимент значило добиться исключительных условий и дополнительной поддержки, взяв на себя весь риск за последствия «предпринимательских действий». Из положительных примеров напомним опыт офтальмолога С.Федорова и арендатора М.Бочарова.

Ко второй, основной группе она относит «вынужденных предпринимателей». Директивные планы, хронически не обеспеченные материальными и людскими ресурсами, заставляли директоров и ведущих специалистов всячески изворачиваться и действовать в обход формальным указаниям, а многих попросту вынуждали имитировать опыт «экспериментаторов», если власти считали его успешным.

К третьей группе относятся так называемые «теневики». Их деятельность была связана с госсектором, косвенно или прямо зависела от государственных ресурсов. Четвертая, наиболее приземленная группа – частники. В основном это мелкие изготовители и торговцы, подкармливавшиеся плодами личного подсобного хозяйства или полулегальной индивидуальной трудовой деятельности.

В итоге в советскую эпоху можно выделить целый ряд групп полупредпринимателей, которые, выполняя необходимую для любого современного хозяйства инновационную функцию, не могли считаться предпринимателями в полном смысле слова. Таким образом, в соответствии с этой позицией распространенное мнение о том, что в России (особенно в советский период) полностью отсутствовала практика предпринимательства, не соответствует действительности, вместе с тем ограниченность предпринимательской деятельности и представления о ее криминальном характере не позволили сформировать необходимую культуру ведения бизнеса.

Другой названной А.Килгреном причиной слабого развития МБ в России является наличие сильных заинтересованных групп, которые ограничивают способность малых фирм осваивать новые

технологии и перераспределять ресурсы. Сильная власть групп оказывает существенное влияние на экономическую политику государства, ограничивая развитие малых фирм. Этот феномен может быть объяснен специфическими условиями переходной экономики, в которых контроль и регулирование экономики находятся в руках крупнейших корпоративных кланов (8, с. 3).

Российские экономисты видят причины слабого развития МБ несколько иначе. А.Блинов выделяет две группы причин: общеэкономического характера и локального характера (3). Основной причиной общеэкономического характера он считает становление рыночных отношений по стихийному пути, в результате чего рынок функционировал главным образом в сфере обращения, а не в сфере материального производства. Среди причин локального характера выделяются различные организационные ограничения. При этом подчеркивается, что в России при интенсивном росте числа малых предприятий наблюдался спад экономики, а в развитых странах, таких как США, Германия и Япония, – бурное развитие и подъем. По мнению А.Блинова, успех в развитой рыночной экономике обеспечивается политикой преемственной поддержки и стимулирования предпринимателей, занимающихся именно производственной деятельностью, инновациями и строительством.

Оценивая современное состояние развития малого бизнеса в России как важного фактора экономического роста, исследователи отмечают, что он и сегодня продолжает выживать не благодаря, а вопреки всей окружающей его среде. Н.Шмелев, В.Шенаев и др. считают, что основной причиной стагнации малого бизнеса является слабая поддержка со стороны государства. Выделяемые государством средства должны быть более существенными, а институты – более адекватными и эффективными (12).

Многие отечественные экономисты основной причиной слабого развития малого бизнеса считают налоговое бремя, не позволяющее многим предприятиям даже выйти из тени (5; 6; 7; 11). Сегодня каждая российская компания стоит перед сложным решением: направить средства от реализации продукции на оплату труда сотрудников и социальные выплаты, на инвестиции или на уплату налогов. Решать все три задачи одновременно пока никому не удавалось. Именно поэтому любая российская компания с минимально развитым финансовым менеджментом платит налогов ровно столько, сколько считает нужным по политическим соображениям.

М.Кочановский считает дестимулирующую роль российского налогообложения и административные барьеры наиболее серьезной проблемой в развитии малого бизнеса (6).

Назревшая радикальная реформа, по мнению А.Ивантера, – не прихоть предпринимателей, как думает правительство, а необходимое условие ускорения экономического развития (5). Постоянны заявления властей о решимости сокращать налоги, не подкрепленные реальными действиями, вынуждают предпринимателей замораживать свои инвестиционные планы. Причем колебания, нерешительность и непоследовательность реформаторов негативно сказываются на активности бизнеса гораздо в большей степени, чем сказалось бы полное отсутствие реформ. По мнению большинства экономистов, это нежелание правительства поддерживать малый бизнес, которое проявляется не только в усилении налоговой нагрузки, но и в ослаблении финансовой его поддержки, заставляет сделать вывод о весьма негативных перспективах его развития в России (2; 5; 11).

В то же время нельзя сказать, что малый бизнес в нашей стране совсем не развивается. Этот процесс можно наблюдать в пищевой промышленности, производстве строительных материалов, фармацевтике, торговле, сфере услуг. Определенные улучшения заметны в области процедуры регистрации фирм, доступности кредита (16). Но в целом ситуация, по единодушному мнению специалистов, не улучшилась по сравнению со второй половиной 90-х годов.

В 2002 г. удельный вес МП составлял в промышленности 11%, в строительстве – 40, на транспорте – 5, в торговле и общественном питании – 16%. На начало 2003 г. насчитывалось 882 тыс. МП, более половины из них работают в торговле. На МП занято около 8 млн. человек. Самый низкий показатель – удельный вес МП в инвестициях в основной капитал в народном хозяйстве (менее 3%). Низкая производительность в малом бизнесе в России во многом объясняется его неэффективной структурой. Значительную часть малого бизнеса составляют люди, занимающиеся так называемыми челночными операциями в торговле (около 3 млн. человек), работники ларьков и палаток, разного рода перекупщики, спекулянты, продавцы на рынках и т.п., чей труд малоэффективен и низкооплачиваем (там же).

В наиболее эффективных направлениях малого бизнеса, связанных с высокомеханизированным и узкоспециализированным производством, трудится небольшое число работников, но выпуска-

ется большой объем продукции. Также небольшую часть малого бизнеса составляют инновационные малые фирмы, которые в ряде стран идут в авангарде научно-технического прогресса, прокладывают новые пути развития и коммерциализации новых технологий.

Развитие рыночной экономики требует большего внимания со стороны правительства к малым и средним предприятиям. В декабре 2001 г. была утверждена Концепция государственной политики поддержки развития малого предпринимательства РФ. В ней было заявлено о необходимости создания упрощенного налогообложения и бухгалтерского учета для МП, а также об установлении предела налоговых изъятий, отмечена проблема постоянных поборов, которые не дают развиваться малому бизнесу. В качестве важного направления стимулирования развития МБ были выдвинуты ликвидация административных барьеров, а также создание системы кредитования предпринимательства. Как отмечают специалисты, эти необходимые направления, к сожалению, остаются лишь политической декларацией, призванной «продемонстрировать озабоченность властей проблемами малого бизнеса» (9, с. 41). Реальных шагов правительства ждали от нового закона «О государственной поддержке малого предпринимательства», который готовил Минэкономразвития.

После съезда представителей малого бизнеса, который состоялся в Москве в 2002 г., и в соответствии с указаниями Президента РФ в связи с обращением к нему представителей малого бизнеса правительством была предложена и Думой принятая упрощенная схема налогообложения малого бизнеса с пониженными ставками. Однако само понятие малого бизнеса по инициативе Минфина было резко сужено. В результате этим неплохим решением могли воспользоваться только 15% предприятий и организаций малого бизнеса, а для остальных 85% осталась старая, громоздкая и неподъемная для небольших предприятий и организаций система налогообложения, которая уже привела в предыдущие годы к прямому сокращению числа предприятий малого бизнеса. Новые нормы налогообложения начали действовать с 2004 г. и пока не дали ожидаемых результатов.

Специалисты обращают внимание на то, что правительство, с одной стороны, не собирается тратить большие деньги на программы финансовой поддержки МП, для чего и сужает их определение. С другой стороны, оно высказывает надежду на то, что малый бизнес обеспечит создание новых рабочих мест, рост налоговых поступлений, экономическую стабильность и станет главным источником

инноваций. Очевидно, что МБ не в состоянии решить эти задачи без соответствующей поддержки государства.

Для того чтобы достичь желаемого результата, необходимо четкое осознание, что, во-первых, малый бизнес является важной составной частью российского бизнеса, поэтому обеспечить его поддержку без кардинального улучшения отечественного бизнес-климата в целом практически невозможно и, во-вторых, что МП весьма разнообразны и вводить для них одинаковые правила работы экономически нецелесообразно.

Зарубежный опыт и российская деятельность

Анализируя отечественную и зарубежную практику, исследователи обращают внимание на то, что процесс развития МБ характеризуется как количественными и качественными различиями, так и значительными расхождениями в воздействии на экономический рост. Так, А.Блинов считает, что успех в развитой рыночной экономике обеспечен политикой преимущественной поддержки и стимулирования предпринимателей, занимающихся производственной деятельностью, инновациями, строительством, и рекомендует учитывать эту практику в правительенной программе помощи малому бизнесу (3).

По мнению исследователей, основную ценность зарубежный опыт представляет для поиска путей преодоления главного препятствия этому развитию – недостаточности кредитного финансирования МБ. Современное состояние кредитного рынка в России связано с медлительностью радикальных преобразований финансово-кредитной сферы, и прежде всего банковской системы. В то же время именно банковскими учреждениями ограничена практически вся сфера кредитных отношений.

Для развития малого предпринимательства в нашей стране А.Аганбегян, А.Блинов, А.Шмырева, В.Черненко, А.Климов и др. рекомендуют использовать опыт кредитования в странах с развитой рыночной экономикой (1; 3; 11). В этих странах для оказания финансовой поддержки малому бизнесу используются различные источники капитала: ссуды коммерческих банков, правительственные субсидии, частные вложения, венчурный капитал и др. В США, например, значительная часть финансовой поддержки осуществляется через специализированное федеральное ведомство – Администрацию по

делам мелкого бизнеса, предоставляющую на льготных условиях займы трех основных типов: прямые, смешанные и гарантированные. Процентные ставки по займам ниже, чем при получении ссуды на частном рынке ссудного капитала. Другой важной мерой поощрения частной инициативы являются налоговые и амортизационные льготы. Особое внимание федеральные власти уделяют стимулированию инновационного малого бизнеса как путем выделения дотаций, так и посредством заключения контрактов на разработку новой продукции и технологий. Одним из приоритетных направлений считается подключение МБ к национальному экспорту.

В США всемерная поддержка малого бизнеса является приоритетной целью государственной политики и такая политика оказывается выгодной во многих отношениях. Затраты, связанные с разработкой и внедрением передовых технологий малыми предприятиями, значительно ниже затрат крупных фирм, а сроки окупаемости конкретных проектов существенно ниже.

Придавая огромное значение опыту стран ЕС, А.Шмырева и др. отмечают, что концепция поддержки малого предпринимательства как на уровне отдельных стран, так и на уровне ЕС в целом включает в себя понимание национальных и общеевропейских интересов сообщества, на основании которых определены цели и важнейшие принципы политики в отношении МП, а также основные механизмы и организационные структуры по реализации этой политики на межгосударственном, государственном и региональном уровнях (11).

Авторы обращают внимание на различие целей и принципов поддержки малого и среднего предпринимательства и вытекающих из них подходов к решению вопросов регулирования деятельности МП в рамках ЕС. Одни страны делают упор на развитии предпринимательства за счет улучшения экономической среды путем deregулирования и либерализации деятельности малого и среднего бизнеса, расширения приватизации, реформирования налоговой системы и законодательства о конкуренции. В других странах приоритетными направлениями считаются ускорение экономического развития, увеличение занятости и обеспечение конкурентоспособности на основе разработки целевых программ и более совершенных схем финансирования наряду с прогрессивными мерами поддержки МП путем непосредственных субсидий, дотационных займов или налоговых льгот (11, с. 45).

Все государства ЕС признают необходимость разработки специальных программ и помогают малому бизнесу получить доступ к источникам финансирования, используя при этом различные рычаги. Для большинства стран ЕС характерно создание особых резервов для поддержки малого бизнеса путем предоставления субсидий или финансовых льгот на инвестиции, льготных займов или дотаций. Например, в Германии в соответствии с региональной программой «Возрождение Европы» был создан специальный бюджетный фонд, который перечисляет средства частным специализированным банкам с целью дальнейшего долгосрочного кредитования мелких фирм по льготным процентным ставкам.

Поскольку МБ является основным источником создания рабочих мест в Европе, государства ЕС оказывают финансовую помощь малым фирмам, предлагающим места безработным, особенно молодежи. Первенство в этом направлении принадлежит Ирландии, которую небывало высокий уровень безработицы вынудил к выделению субсидий малому бизнесу еще в 1960-е годы.

Вместе с тем отечественные специалисты далеки от однозначного отношения к заимствованию зарубежного опыта в целом и в области кредитования малого бизнеса в частности. Многие авторы считают, что зарубежный опыт в сфере кредитно-финансового регулирования малого бизнеса не может быть использован в чистом виде. Его необходимо не только критически оценивать, но и адаптировать к конкретным условиям и специфике российской экономики (6). Общей установкой государственной политики поддержки малого предпринимательства должно быть создание для него благоприятной среды, которая предполагает стабильность экономической политики государства, развитие рыночной инфраструктуры, эффективную систему защиты интеллектуальной собственности, упрощение административных процедур и т.д. (10).

Рекомендации отечественных и зарубежных исследователей сводятся к следующим важнейшим направлениям.

1. Создание в русле экономических реформ стимулирующего механизма и благоприятной для предпринимательства среды. При этом важно уделить особое внимание развитию предпринимательской культуры в России и изменению отношения к предпринимательской деятельности.

2. Установление по примеру других стран для малого бизнеса специальных норм налогообложения и обеспечение максимального доступа малых фирм к благоприятным условиям.

3. Осуществление преимущественной поддержки малых предприятий, занимающихся производственной деятельностью, инновациями и строительством.

4. Решение проблемы доступа малого бизнеса к источникам финансирования, в том числе за счет льготных условий кредитования и создания заинтересованности в этом у банков, а также создания государством венчурных фондов для финансирования начальных, наиболее трудных стадий формирования инновационного продукта.

5. Обеспечение государственной поддержки и условий для функционирования в России иностранных фондов специально для кредитования малого бизнеса.

6. Облегчение организации предприятий малого бизнеса путем создания инкубаторов, технопарков для инновационных предприятий, где помимо низкой арендной платы они могли бы получить бесплатные или на льготных условиях юридические, бухгалтерские, маркетинговые, административные, хозяйственные и другие услуги.

7. Ликвидация административного гнета над малым бизнесом, ограничение, в том числе законодательное, проведения многочисленных проверок, согласований, получения разрешений у государственных органов. Эта проблема касается бизнеса в целом, но ее решение можно было бы начать с малого бизнеса, именно здесь осуществив идею «одного окна» по всем вопросам, которые волнуют малый бизнес.

8. Создание по примеру других стран сети учебных и консультационных центров, где на льготных условиях можно было бы обучать начинающих предпринимателей, владельцев и работников небольших предприятий ведению эффективного бизнеса, оказывать консультационные услуги.

Таким образом, специалисты единодушны в рекомендации активной поддержки малого бизнеса как одного из стратегических направлений государственной политики по ускорению социально-экономического развития страны. Подобные мероприятия предполагают создание специальной государственной структуры, отвечающей за это направление политики. Специальные агентства или комитеты по малому бизнесу существуют в большинстве стран, и не только на национальном, но и на региональном уровне.

В России Комитет по малому бизнесу, существовавший одно время и предложивший программу развития, по непонятной причине был ликвидирован. Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства явно не справлялось с этой нагрузкой. Те относительно небольшие средства, которые государство могло бы потратить на развитие малого бизнеса, сторицей окупились бы улучшением макроэкономических показателей всего народного хозяйства (1, с. 179).

Необходимо также отметить, что для развития малого бизнеса в регионах можно использовать и имеющийся в России опыт. В Москве, например, малый бизнес развит намного лучше, чем во многих других регионах, чему в определенной степени способствовали созданные здесь условия. Можно констатировать, что малые предприятия, к сожалению, пока не расцениваются правительством как серьезный фактор экономического роста. Изменение этого отношения, создание благоприятной среды для их массового развития являются существенным резервом роста российской экономики.

Список литературы

1. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России / Акад. нар. хоз. при Правительстве РФ. – М., 2003. – 271 с.
2. Аккерман Е. Мозги на прилавок // Экономика и жизнь. – М., 2003. – № 16. – С. 1.
3. Блинov A. Проблемы стагнации развития малого бизнеса // Инвестиции в России. – М., 2003. – № 1. – С. 19–22.
4. Выгин О. Повод для оптимизма // Эксперт. – М., 2002. – № 7. – С. 40.
5. Ивантер А. Не роскошь, а средство развития // Эксперт. – М., 2003. – № 12. – С. 50.
6. Кочановский М. Развитие институциональной среды малого бизнеса. – Нижн. Новгород, 2000. – 68 с.
7. Климуок С. Посветились и хватит // Эксперт. – М., 2002. – № 7. – С. 36–37.
8. Малышева И. Развитие системы бизнеса в России: Вопр. истории и теории. – Сургут, 2002. – 91 с.
9. Рубченко М. Многообразие малостей // Эксперт. – М., 2001. – № 48. – С. 40–41.
10. Шишин С. Малые предприятия как субъекты налоговых отношений в России / Экон. реформы России: Вопр. теории и практики. – М.: Экономика, 2001. – С. 4–23.
11. Шмырева А., Черненко В., Климов А. Теория и практика кредитования малого бизнеса. – Новосибирск, 2002. – 120 с.

12. Экономические реформы в России: Итоги и перспективы / Шмелев Н.П., Шенавев В.Н., Бажан А.И., Масленников А.А. – М., 2002. – 75 с.
13. Ясин Е. Экономический рост как цель и как средство (современная ситуация и перспективы российской экономики) // Вопр. экономики. – М., 2001. – № 9. – С. 4–14.
14. Bartlet V. Prepreke razvoju malih i srednjih preduzeca u Bosni, Makedonji i Sloveniji: Komparativna analiza // Економски анализ. – Београд, 2003. – Г.44. – Н 156. – С. 7–20.
15. Hanson PH. The Russian economic recovery: Do four years of growth tell us that the fundamentals have changed? // Europe-Asia studies. – Glasgow, 2003. – Vol. 55. – N 3. – P. 365–382.
16. Kihlgren A. Small business in Russia – factors that slowed its development: An analysis // Communist studies. – Los Angeles, 2003. – Vol. 36. – N 2. – P. 193–207.

Л.А.Зубченко

**ПРОБЛЕМЫ ВКЛЮЧЕНИЯ РОССИИ
В ГЛОБАЛЬНУЮ СИСТЕМУ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА**

Глобализация представляет собой комплексный и многоплановый процесс, затрагивающий все стороны жизни современного общества – экономику, политику, технологию, идеологию, культуру и др. В сфере экономики сущность глобализации может быть определена как «новый масштаб и новое качество интернационализации хозяйственной жизни, которая привела к появлению новых рынков, новых субъектов этих рынков, новых форм их рыночного поведения, новых интересов и противоречий между ними, вызвав необходимость нового институционального обустройства глобализирующейся хозяйственной жизни» (8, с. 46). Глобализация представляет собой новую ступень интернационализации общественной жизни – экономических, политических, социокультурных, научно-технических, экологических, демографических взаимосвязей между народами. Она приобретает собственную логику и инерцию, оказывает все большее влияние и на внутреннее развитие разных стран. «Это новая эпоха в экономической истории человечества» (21, с. 3). Экономическая глобализация является особой стадией интеграции общественного производства и интернационализации хозяйственной жизни, охватывающих практически все страны мира; она имеет необратимый характер и оказывает все большее воздействие на темпы и направления экономического развития отдельных стран и регионов.

Проблема включения российской экономики в систему глобализирующегося мирового хозяйства сложна и многогранна, так как включает различные аспекты внешнеэкономических связей: участие

в международном разделении труда (МРТ), в развитии научно-технического сотрудничества и производственных связей, в мировом обмене товарами и услугами, в движении капиталов, в системе международных валютно-финансовых отношений. В данном обзоре рассматриваются некоторые основные направления и аспекты участия России в процессах глобализации мировой экономики.

В современных условиях открытие российской экономики рассматривается как один из важнейших факторов ее успешного социально-экономического развития. В 1990-х годах позиции России в мировой экономике были значительно ослаблены, что во многом было связано с распадом СССР и осуществлением не до конца продуманных радикальных социально-экономических преобразований в стране. Распад СССР в начале 1990-х годов вылился для Российской Федерации (РФ) в огромные геополитические потери и существенно ухудшил ее взаимоотношения с мировым хозяйством. Россия оказалась отодвинутой на северо-восток (если исходить из границ бывшего СССР) в глубь Евразийского континента. Она лишилась половины морских портов, при этом особенно значительными оказались потери по незамерзающим портам. РФ унаследовала от СССР около 60% экономического потенциала и около 70% его внешнеэкономических связей. Состояние, в котором Россия начинала новую страницу во взаимоотношениях с мировым хозяйством, характеризовалось кризисом национальной экономики, хаотичной ломкой сложившихся хозяйственных структур, разрушением научно-производственного потенциала страны, неадекватностью и неподготовленностью общественного сознания к развитию более эффективных форм внешнеэкономического сотрудничества.

Сегодня, занимая 11,47% пространства на политической карте мира и шестое место в мире по численности населения, Россия производит лишь 2,6% мирового ВВП, тогда как, например, США – около 30%. Следует напомнить, что в середине 1980-х годов доля России в мировом ВВП была гораздо весомее, составляя 5,4–5,6% (8, с. 455). К началу XXI в. объем промышленного производства в РФ составлял немногим более 50% от уровня 1991 г., а производство высокотехнологичных видов продукции (компьютеров, современных средств связи, бытовой радиоэлектроники, станков с программным управлением) – всего 5% от уровня 1991 г. (8, с. 455–456). Едва ли не единственной отраслью, не допустившей существенного снижения объемов производства, стала газовая: объем ее производства в 1991–2000 гг. снизился всего на 10% (8, с. 457). Этот факт является одним

000 гг. снизился всего на 10% (8, с. 457). Этот факт является одним из подтверждений сохранения доминирующей роли ресурсно-сырьевого фактора в развитии российской экономики.

Место России в системе международной торговли

За годы проведения рыночных реформ Россия стала страной с открытой экономикой. В настоящее время в стране насчитывается 670 тыс. участников внешнеэкономической деятельности, или 23% хозяйствующих субъектов (30, с. 80). Одним из важнейших свидетельств открытия российской экономики является трехкратный рост экспортной квоты в 1992–2001 гг., достигшей 45% ВВП, что выше, чем в ведущих странах Западной Европы (8, с. 419). Этот факт можно расценивать, с одной стороны, положительно, поскольку он свидетельствует о вовлечении страны в глобальную экономику, а с другой – отрицательно, поскольку выход России на мировые рынки носит однобокий характер – более половины российского экспорта приходится на долю нефти, газа и других сырьевых товаров.

В последние годы внешнеторговые факторы, складывающиеся на мировых рынках энергоресурсов и сырья, во многом определяли темпы экономического роста России. Как считает экономический советник президента А. Илларионов, при среднегодовых темпах роста ВВП России в 1999–2003 гг. в 6,2% за счет «фактора удачи» (повышения мировых цен на нефть) обеспечивалось 5,9 процентных пункта роста (22, с. 15). Однако в последние годы ситуация начинает меняться к лучшему. В 2003 г. рост реального ВВП России (6,7%) превышал соответствующие показатели ведущих промышленно развитых стран (ПРС), которые составляли в США – 2,9%, в Японии – 2,6, в зоне евро – 0,5% (7, с. 8). По расчетам Минэкономразвития, из 6,7% роста в 2003 г. только около 2 процентных пунктов обусловлено повышением среднегодовой цены на российскую нефть (т.е. действием фактора благоприятной ценовой конъюнктуры на мировом нефтяном рынке). Большая часть роста (около 4,5 процентных пункта) определяется основными внутренними факторами – ростом инвестиций в основной капитал и доходов населения (7, с. 7).

Экспорт товаров составил в 2003 г. 134,4 млрд. долл., что на 25,3% превысило уровень 2002 г. По оценкам, в 2003 г. прирост стоимостного объема экспорта примерно в равных долях был обеспечен за счет увеличения физического объема и за счет благоприятной це-

новой конъюнктуры на мировых рынках энергоносителей и металлов (7, с. 10). Импорт товаров возрос в 2003 г. на 22,7% и достиг 74,8 млрд. долл. Доля импорта в структуре товарных ресурсов розничной торговли оставалась практически стабильной, составляя 43–45% (7, с. 11). Таким образом, растущий платежеспособный спрос населения в 2003 г. удовлетворялся примерно в равной степени как импортными товарами, так и продукцией отечественного производства, что отражает позитивные тенденции в повышении конкурентоспособности российских производителей на внутреннем рынке (достаточно вспомнить, что в конце 1990-х годов доля импортных товаров в розничном товарообороте превышала 60%).

Признание России страной с рыночной экономикой, о котором объявили Европейский союз и США, знаменует собой дальнейшее продвижение на пути к большей интеграции страны в систему мирохозяйственных торгово-экономических связей. Полным признанием России страной с рыночной экономикой станет принятие ее в члены Всемирной торговой организации (ВТО), переговоры о котором ведутся в последние годы¹. Это принятие будет выгодно российским экспортерам, к которым будут применяться обычные антидемпинговые процедуры. Вместе с тем это создаст дополнительные трудности для российских предприятий, работающих на внутренний рынок. Поэтому в ходе переговоров Россия должна добиваться для себя права вводить защитные меры для отдельных отраслей экономики, как это делают, например, ЕС и США в отношении сельского хозяйства. Как подчеркивает академик Н.П.Шмелев, директор Института Европы РАН, к решению проблем открытости российской экономики, в том числе присоединения к ВТО, «необходим дозированный и осторожный подход» (34, с. 16). Он ссылается на опыт Китая, который потратил почти 20 лет на подготовку к присоединению к ВТО. «Обеспечив огромный и устойчивый актив торгового баланса и массовый приток иностранного капитала (за один только год превышающий все, что удалось России привлечь за последние 12 лет), Китай теперь вполне может позволить себе такую роскошь, как уступить иностранным конкурентам какую-то часть своего внутреннего рынка в качестве своеобразной платы за укрепление своих внешнеэкономических позиций во всем мире» (34, с. 16).

¹ См. об этом материалы подготовленного в ИНИОН сборника обзоров «Путь России в ВТО» (28).

По имеющимся оценкам, присоединение к ВТО позволит России увеличить экспорт на 3 млрд. долл. Однако при этом замалчиваются потери, связанные с увеличением импорта. Между тем в западной печати появляются оценки, свидетельствующие о том, что в случае присоединения к ВТО более 90% российской обрабатывающей (не добывающей!) промышленности просто «ляжет» (34, с. 16). А если к этой угрозе прибавить еще и такие требования ВТО, как сведение к минимуму государственной поддержки сельского хозяйства или требование о выравнивании внутренних цен на электричество, газ с европейскими ценами, картина и вовсе становится далеко не радужной (34, с. 16). Вместе с тем сохранение и развитие российского сельского хозяйства в условиях всеобщей либерализации производства и торговли – это неотъемлемый элемент (по образцу всех западных стран) последовательной государственной политики по защите отечественного производителя, расширению рынка сбыта продовольствия и сохранению продовольственной безопасности страны, в том числе и в рамках членства в ВТО (23, с. 83).

Многие страны Запада, и в первую очередь страны ЕС, усиливают давление на Россию, пытаясь добиться резкого повышения внутренних цен на электричество, нефть, газ, железнодорожные тарифы и т.д. Они оправдывают это давление тем, что сложившийся уровень внутренних цен – это «нечестная» конкуренция, скрытое государственное субсидирование российских производителей и экспортёров. При этом без ответа остается вопрос: почему для Евросоюза, где цена на бензин составляет 1,0–1,2 долл. за литр, цена на бензин в США около 40 центов есть «честная» конкуренция, а 30–35 центов за литр в России – это «нечестная» конкуренция? Почему внутренняя цена на электричество в Норвегии, которая в три–четыре раза ниже соответствующей цены в Италии и Германии, есть «честная» игра, а российская цена – это «нечестная» игра? «И почему примерно 60 млрд. долл. (что почти равно российскому бюджету) ежегодных субсидий в странах ОЭСР на поддержку энергосектора есть вполне законный рыночный феномен, а природные преимущества России в производстве энергоресурсов есть неестественное и незаконное?» (34, с. 9).

Понятно, что европейский тариф на электричество в очень скором времени погубит в России практически все энергоемкие отрасли промышленности, по европейским ценам на газ будет невозможно «протопить» в условиях сурового российского климата более

чем 2/3 страны, а по европейским железнодорожным тарифам от Москвы до Владивостока ни пассажиры, ни грузы дальше Каширы не уедут. «Не надо обладать большим воображением, чтобы понять, что европейский уровень энергетических и железнодорожных тарифов очень скоро чисто экономическими мерами дал бы именно тот политический (и geopolитический) результат, о котором вслух мечтает Э.Бжезинский, – распад страны на три, пять или даже более самостоятельных “княжеств”, и полное исчезновение России как таковой с географической карты мира» (34, с. 10).

Сохранение существующей структуры российского экспорта создает серьезную угрозу для экономики страны. Это в первую очередь связано с тем, что имеющиеся возможности сбыта энергоресурсов, сырья и материалов на внешних рынках ограничены. По оценкам, прирост российского экспорта указанных товарных групп составит за ближайшие 15 лет не более 15–20% при относительно стабильном уровне цен (изменение мировых цен в ту или иную сторону может уменьшить или увеличить этот прирост) (8, с. 422). Наиболее серьезным источником уязвимости для российской экономики является нестабильность мировых цен на товары, составляющие основу российского экспорта. По словам В.Андрефа, профессора университета Париж-1, нынешняя структура внешней торговли уподобляет Россию, как и другие государства СНГ, развивающимся странам-моноэкспортерам, что создает для них угрозу надолго остаться на периферии Европы и мирового хозяйства в целом (38, с. 45–46). Оставаясь по преимуществу сырьевой страной, Россия не сможет в полной мере использовать прогрессивные факторы, связанные с развитием глобальной экономики и способствующие ускорению научно-технического прогресса.

Улучшение внешнеторговых позиций страны требует осуществления целого комплекса мер, в том числе по регулированию внешнеэкономических связей в интересах отечественных товаропроизводителей. Однако попытки некоторых стран, в том числе и России, защитить свои внутренние рынки и предприятия от агрессивной внешней конкуренции с помощью установления более высоких таможенных барьеров, экспортных пошлин и других мер встречают ожесточенную критику со стороны сторонников свободной торговли. Между тем, по свидетельству известного специалиста по экономической истории П.Бэроша, изучавшего развитие мировой экономики с XVI в. до наших дней, ведущие страны Запада приобрели свою эко-

номическую мощь в немалой степени благодаря протекционизму. Так, в 1875 г. в США таможенные тарифы на импорт промышленных товаров достигали 40–50% против 9–12% в странах Европы (39, с. 63). Вплоть до окончания Второй мировой войны средний уровень таможенных тарифов в США был одним из самых высоких в мире, что делало американскую промышленность самой защищенной (41, с. 26).

Устойчивый рост российской экономики, не зависящий от состояния мировой конъюнктуры и спроса на энергоносители и другие виды сырья, возможен лишь при развитии конкурентоспособной многоотраслевой структуры промышленности, прежде всего научно-емких отраслей машиностроения (сегодня на его долю приходится более 40% мирового экспорта), химической и других отраслей промышленности. Одним из важнейших направлений развития может стать более активное использование огромного потенциала фундаментальных научных исследований России, которые к началу 1990-х годов по многим направлениям опережали мировые исследования. По официальным данным, российская интеллектуальная собственность оценивается примерно в 400 млрд. долл. и может ежегодно приносить до 60–70 млрд. долл. прибыли. Однако, будучи невостребованной, она обесценивается ежегодно минимум на 20% (2, с. 129). Участие России в формирующемся глобальном рынке интеллектуальных услуг может создать для нее «универсальный шанс для поэтапного интегрирования в постиндустриальный сегмент мировой экономики» (2, с. 131).

Приходится, однако, признать, что огромный научно-технический потенциал России находится в весьма плачевном состоянии: в 1990–1997 гг. затраты на финансирование НИОКР сократились более чем в семь раз. В настоящее время расходы на НИОКР не превышают 1% ВВП. Между тем, как показывает мировой опыт, страны, претендующие на инновационный путь развития, должны расходовать на развитие науки не менее 2,5–3% ВВП (8, с. 464). Показательно, что страны ЕС недавно приняли решение увеличить расходы на НИОКР к 2010 г. до 10% совокупного ВВП (13, с. 22). При этом Россия превратилась в ведущего мирового поставщика научных кадров: за последнее десятилетие в отдельные годы за рубеж выезжало до 300 тыс. научных работников. Потери от утечки за рубеж интеллектуального капитала составляют, по различным оценкам, от 60–70 млрд. долл. за все годы реформ до 45–50 млрд. долл. в год.

На состоявшемся в ноябре 2000 г. десятом Всероссийском экономическом форуме, на котором рассматривалась стратегия развития России в XXI в., подчеркивалась необходимость формирования в стране рыночной модели инновационного развития, в которой приоритетное внимание должно уделяться модернизации, реконструкции и развитию производства на новых технических и технологических основах. Эта модель предполагает формирование системы институтов, создающих мощные стимулы для генерирования научно-технической сферой устойчивого потока эффективных нововведений, способных создавать новые рынки научноемкой продукции и расширять традиционные рынки. Подобная политика обеспечит выход страны на мировые рынки с конкурентоспособной продукцией, что будет способствовать изменению структуры российского экспорта.

Нынешнее положение России в мировой экономике и торговле не соответствует ее природному, интеллектуальному и духовному потенциалу. Ни одна страна в мире не имеет такого жизненного пространства, такого количества и разнообразия природных ресурсов. По расчетам российских ученых, национальное богатство России, включающее материальные активы и природные ресурсы, оценивалось в конце 1990-х годов в 340 трлн. долл., что в 10 раз больше совокупного ВВП всех стран мира. Основную часть этой суммы (около 80%) составляют материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы (только лесные ресурсы оценивались в 60 трлн. долл.). По совокупному природному потенциалу на душу населения Россия опережает США в два–три раза, Германию – в пять–шесть раз и Японию – в 18–20 раз (1, с. 537). Понятно, что освоение этого богатства и других потенциальных возможностей российской экономики невозможно без четко функционирующего инвестиционного процесса. По имеющимся оценкам, к концу 90-х годов в России в стадии разработки находилось около 10 тыс. инвестиционных проектов на общую сумму более 50 млрд. долл. В информационной базе данных Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг зарегистрировано 2 тыс. инвестиционных проектов, имеющих проработанные бизнес-планы (1, с. 539). Развитие экономики и внешней торговли России должно базироваться на использовании таких важнейших конкурентных преимуществ, как наличие значительных и разнообразных природных ресурсов, высокий уровень образования и профессиональной подготовки рабочей силы, значительные масштабы накоп-

ленных основных производственных фондов, наличие в ряде отраслей уникальных технологий.

Участие России в интернационализации капитала

В процессе глобализации Россия должна стать не только равноправным участником мирового рынка товаров и услуг, но и мирового рынка капитала. В условиях глобализации экономики и значительного роста масштабов международного движения капиталов многие страны активно используют привлечение средств из-за рубежа для финансирования и ускорения экономического роста. По этому пути должна идти и Россия, испытывающая значительные потребности в средствах для финансирования и модернизации своей экономики. Это в первую очередь связано с тем, что основной проблемой российской промышленности является высокая степень устаревания оборудования.

Объем накопленных прямых инвестиций в мире возрос с 1761 млрд. долл. в 1980 г. до 4772 млрд. в 1999 г., т.е. в 2,5 раза. Это значит, что экспорт капитала в форме прямых инвестиций рос в два–три раза быстрее, чем экспорт товаров (10, с. 110). По состоянию на 1 октября 2003 г. накопленный иностранный капитал в экономике РФ составил около 53,6 млрд. долл., включая инвестиции из стран СНГ (35, с. 33). В составе иностранных инвестиций наибольшее значение для принимающей страны имеют прямые инвестиции, которые вкладываются непосредственно в предприятия различных отраслей и не подвержены таким значительным колебаниям («приливам и отливам»), как портфельные и прочие инвестиции. К сожалению, доля прямых инвестиций в общем притоке иностранных капиталов в Россию не превышает 20% и потому по объему накопленных прямых инвестиций Россия отставала от других стран с переходной экономикой, а по показателю величины прямых инвестиций на душу населения даже от некоторых стран СНГ (17, с. 98).

Основная часть иностранных инвестиций в России вкладывается в топливно-энергетическую промышленность и металлургию, продукция которых идет на внешний рынок. В январе–сентябре 2003 г. иностранные инвестиции поступали в следующие отрасли российской экономики (в %): топливная – 36,5; металлургия – 30,4; машиностроение и металлообработка – 7,8; пищевая – 10,3; деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная – 3,7 и прочие отрасли – 11,3 (35, с. 35). Такая структура иностранных инвестиций, не отве-

чающая интересам России, во многом объясняется тем, что иностранные инвесторы до сих пор не уверены в том, что страна вышла из системного кризиса и намерена последовательно идти по пути рыночных преобразований.

Для привлечения инвестиций (внутренних и внешних) стране необходим более благоприятный инвестиционный климат и принципиально иная административная среда. Для реализации этих задач потребуется национальная программа, включающая в себя разработку внятной стратегии развития, антикоррупционные меры, усиление га-рантий собственности, развитие инфраструктуры, повсеместный переход к западным стандартам бухучета и т.д. При разработке стратегии привлечения иностранных инвестиций специалисты рекомендуют использовать схему анализа, учитывающего возможности, которые открываются на данный момент мирохозяйственные связи. Схема такого анализа применительно к процессу привлечения иностранных инвестиций в Россию выглядит следующим образом (см. табл.).

Таблица

**Факторы привлечения иностранных инвестиций
с учетом мирохозяйственных связей**

Сильные стороны	Слабые стороны
Трудовые ресурсы и их квалификация Сырьевая база Демократическая политическая система Мощная промышленная база Передовая наука Россия — связующее звено между западным и восточным рынком	Деформированные промышленные структуры Незрелая конкурентная среда Слабая ориентация на рост качества и конкурентоспособности продукции Низкий уровень корпоративного управления и деловой этики Проблемы защиты окружающей среды
Возможности	Угрозы
Всемирная экономическая интеграция Насыщение западных рынков и ужесточение конкуренции на них Смещение от внешней торговли к прямым иностранным инвестициям в XXI в. Заинтересованность ТНК в природных ресурсах России	Провал процесса реформ Спад производства и снижение конкурентоспособности Политическая дестабилизация Конкуренция со стороны других развивающихся рынков «Позиция силы» со стороны ТНК Внутреннее сопротивление переменам

Как показывает опыт других стран с переходной экономикой, главными условиями для привлечения иностранных инвестиций являются: стабильность общей социально-экономической ситуации в стране; создание прозрачной институциональной и правовой среды; проведение глубоких реформ во всех сферах общественной жизни, наличие единой долговременной стратегии, определяющей направления и главные ориентиры устойчивого социально-экономического развития; открытость внешнему миру при последовательном отставании национальных интересов. В последнее время все большее значение придается особенностям функционирования местного бизнеса. Так, по данным фирмы «McKinsey», при оценке компаний в странах с переходной экономикой крупные инвесторы, как правило, отдают приоритет качеству корпоративного управления перед финансово-экономическими показателями. При низком качестве корпоративного управления инвестиции невелики и даже богатые природные ресурсы не способны радикально улучшить ситуацию. Как показывает мировая практика, причины процветания или упадка кроются в состоянии умов, а не в природных условиях или технологиях. На роль грамотного управления указывает руководство шведской компании ИКЕА, по мнению которой при наличии эффективного управления технологию ИКЕА можно перенести на российское предприятие, но если возникают проблемы с управлением, то соблюдение высоких стандартов качества и сроков не гарантировано даже на самом современном производстве. В целом от способности российских компаний эффективно работать зависит в конечном счете уровень развития экономики, не говоря об имидже России за рубежом и способности привлекать иностранные инвестиции. О некотором улучшении инвестиционного климата в России свидетельствует тот факт, что впервые с начала реформ в октябре 2003 г. международное рейтинговое агентство «Moody's» повысило суверенный рейтинг России сразу на две ступени до минимального уровня инвестиционной группы рейтингов — отметки Baa3. Хотя представители других рейтинговых агентств не разделяют этого решения, оно, по мнению экспертов, будет способствовать привлечению средств западных институциональных инвесторов (29, с. 3).

И. Ли, профессор университета Йонсей (Республика Корея), рассматривая вопрос о влиянии нынешнего курса России на вхождение в глобальную экономику и на изменение отношений между государством и бизнесом, отмечает, что «глобализация, имеющая свойст-

во ограничивать способность государства к управлению национальной экономикой», вместе с тем «способна придавать государству как инструменту общественной трансформации новые силы и ставить новые задачи в сфере его отношений с бизнесом ради более плодотворного включения в глобальную экономику» (19, с. 43–44). С учетом нынешнего уровня включенности России в процесс глобализации экономики и состояния общественной активности глубокие изменения в отношениях «государство – бизнес» произойдут еще не скоро. «Тем временем главной задачей российских реформ будет рационализация и упорядочение тех государственных процедур, которые прежде использовались в духе неформальных связей и норм» (19, с. 47). Несмотря на довольно высокие темпы экономического роста и снижающиеся темпы инфляции, рост российской экономики весьма уязвим не только вследствие сохранения ее зависимости от цен на энергоносители, но и потому, что на долю 12 наиболее крупных промышленных групп приходится 70% ВВП, тогда как малый и средний бизнес развивается слишком медленно в основном из-за многочисленных бюрократических препятствий. По оценкам, в России насчитывается не менее 25 тыс. различных государственных правил и норм, применяющихся к различным сферам деятельности (42, с. 1). На долю малых и средних предприятий приходится всего 15% ВВП, тогда как в более развитых странах с переходной экономикой – более 50% (43, с. 2).

Транснационализация российского капитала как необходимое условие участия России в глобальной экономике предполагает не только ввоз иностранного, но и вывоз российского капитала за рубеж. В 1994–2000 гг. вывоз капитала из России в форме прямых инвестиций возрос с 281 млн. до 3208 млн. долл., или в 11,4 раз (8, с. 441). Ряд российских компаний – и не только энергетических – уже сегодня позиционируют себя как ТНК, присутствующие на мировом рынке наряду с компаниями других стран. Эти компании, а также ориентированные на экспорт сферы бизнеса являются сторонниками быстрой интеграции в систему глобальной экономики.

Гораздо большие масштабы, чем прямые и портфельные инвестиции за рубежом, имеет так называемое бегство капиталов, которое составляло в последнее десятилетие около 20 млрд. долл. в год. Значительная часть оттока капиталов связана с политикой крупнейших российских компаний, главные акционеры которых зарегистрированы в других странах и офшорных зонах.

В последнее время в связи с общим оздоровлением экономики и принятием соответствующих мер масштабы утечки капиталов существенно сокращаются. Весьма обнадеживающим является тот факт, что в первом квартале 2003 г. впервые наметилось превышение притока капитала в Россию над его оттоком. Одной из причин этого является возврат российских капиталов в национальную экономику, ранее переведенных в офшорные зоны. В этом отношении показателен пример Кипра, который в последние годы выдвинулся на ведущее место по объему инвестиций в российскую экономику. За девять месяцев 2003 г. на долю Германии приходилось 17,7% иностранных инвестиций, Великобритании – 14,4 и Кипра – 13,9% (35, с. 35). На Кипре насчитывается около 50 тыс. офшорных компаний, доля которых в ВВП страны составляет 12%, что ставит их на третье место после туризма и транспорта (44, с. 24). Обилие офшорных компаний объясняется легкостью их создания: для этого достаточно иметь 2500 долл. и зарегистрироваться у кипрского адвоката. Многие из этих компаний не занимаются никакой деятельностью, являясь просто «почтовыми ящиками». Ставка налога на доходы офшорных компаний составляет всего 4,5%, с 2005 г. она повысится до 10% и все равно останется самой низкой в Европе. Хотя вступление Кипра в ЕС потребует ужесточения визового режима и обязательной идентификации собственников офшорных компаний (этую функцию будет выполнять Центральный банк Кипра), вряд ли скоро страна откажется от офшорного бизнеса – «курицы, которая несет золотые яйца».

Несмотря на позитивные тенденции, в экономике России продолжают действовать серьезные ограничения, сдерживающие потенциал экономического роста. К ним относятся: сохранение сырьевой структуры экономики, не отвечающей задачам построения технологической модели экономического развития; неэффективная система государственного управления; относительная закрытость и изолированность экономики по отношению к внешнему миру; недостаточная развитость рыночной экономики и инфраструктуры, обусловливающая высокий уровень трансакционных издержек в экономике; неэффективная система предоставления социальных услуг, формирующих качество человеческого капитала, и др. Как пишет Нобелевский лауреат по экономике Дж. Стиглиц, «в будущем Россия должна попытаться положить конец дальнейшему разграблению своих богатств, привлечь легитимных инвесторов, обеспечив господство права, а в

более широком смысле – создав привлекательный климат для бизнеса» (цит. по: 5, с. 193).

Россия и расширяющийся Европейский союз

Стремясь активно участвовать в процессах глобализации, Россия не может не проявлять все больший интерес к развитию сотрудничества с региональными группировками, чтобы формировать более широкое экономическое пространство для развития торгово-экономического сотрудничества в различных формах. Весьма важное значение для России имеет расширение экономического сотрудничества с Европейским союзом, на долю которого приходится около 35% внешнеторгового оборота страны. С начала 1997 г. действует подписанное Россией и ЕС Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС), рассчитанное на 10 лет и ежегодно автоматически продлеваемое при условии соблюдения партнерами всех его положений.

После расширения Евросоюза в мае 2004 г. с 15 до 25 стран на его долю будет приходить более половины всей российской внешней торговли, в связи с чем защита собственных экономических интересов страны будет приобретать все большее значение. В стратегическом плане расширение ЕС с учетом законных интересов России может сыграть конструктивную роль и при формировании в будущем общего европейского экономического пространства (14, с. 24). Однако на деле расширение сопряжено с определенными издержками для российской экономики. Так, ущерб для российской внешней торговли от распространения на новые страны ЕС положений СПС оценивается в 300–350 млн. долл, в том числе ущерб только от антидемпинговых процедур против России – в 100 млн. долл. (14, с. 26). Хотя указанные суммы не превышают 1% общего объема торговли России с ЕС, споры по вопросам взаимных уступок могут нанести определенный вред отношениям сторон.

Многие специалисты считают, что «статус России как великой державы может быть обеспечен ее постепенной интеграцией в Европейский союз, выступающий в качестве мирового экономического, а в будущем и военно-политического центра силы, не противостоящего США, но гораздо более независимого и имеющего собственный проект rationalного мироустройства» (3, с. 188). В то же время высказываются предостережения относительно того, что, хотя вопрос о вступлении России в ЕС в качестве полноправного члена в повестке

дня не стоит, Евросоюз воспринимает проблему постепенной «европеизации» России как восприятие ею европейских норм и правил. Такая постановка вопроса потребует внятной и четкой постановки насущных вопросов и поиска адекватных на них ответов. «В противном случае красивые разговоры о “европейской идентичности” России будут не более чем дымовой завесой для постепенного превращения ее в энергетический придаток мощного и динамично развивающегося Европейского союза» (6, с. 191).

Среди различных проблем взаимоотношений России с расширявшимся Евросоюзом (ЕС-25) большое место занимает проблема возможного включения нашей страны в Общее европейское экономическое пространство (ОЕЭП), основанное на свободном передвижении товаров, услуг и капиталов. На саммите Россия – ЕС в октябре 2001 г. было решено разработать концепцию ОЕЭП, которая была представлена специально созданной для этого Группой высокого уровня на саммите в Риме в ноябре 2003 г. Концепция свидетельствует о решимости сторон поднять сотрудничество на более высокий уровень интеграции России в ОЕЭП, что, однако, требует решения многих проблем. Среди них такие проблемы, как взаимное открытие рынков, облегчение торговли товарами и услугами, учреждение и деятельность компаний, сближение в области регулирования, энергетический диалог, координация усилий в сфере поддержания международной безопасности. Как подчеркивается в самом тексте концепции ОЕЭП, ее реализация направлена на:

- стимулирование торговли и инвестиций между Россией и ЕС, основанных на эффективно функционирующих рыночных экономиках, направленное на обеспечение устойчивого развития и учитывающее международно признанные принципы, такие как недискриминация, транспарентность и добросовестное управление;
- создание новых возможностей путем установления общих гармонизированных или совместимых правил и систем регулирования, а также путем создания взаимосвязанных инфраструктурных сетей;
- повышение мировой конкурентоспособности экономики России и ЕС (31, с. 113).

Необходимость расширения и углубления сотрудничества Россия и ЕС обосновывают тем, что они «близко расположены друг к другу географически, обладают взаимодополняющими экономическими структурами и ресурсами, а также существенным взаимным

интересом к дальнейшей экономической интеграции» (13, с. 35). Вместе с тем признается, что существующий потенциал используется не в полной мере, что обуславливает необходимость сближения России и ЕС, придания экономическому взаимодействию большей динаминости путем установления стабильного и предсказуемого торгового режима. Предстоящее расширение ЕС приведет к увеличению протяженности общих границ и росту общих интересов России и ЕС и, таким образом, придаст новый импульс углублению сотрудничества.

Изоляционизм или полная открытость?

Вопрос о необходимости и направлениях участия России в системе мирохозяйственных связей вызывает довольно острые дискуссии, в ходе которых высказываются различные рекомендации – от частичной изоляции российской экономики от мировой до ее полного открытия «всем ветрам мировой конкуренции». Наиболее четко позиция изоляционизма выражена в недавно опубликованном докладе генерального директора промышленной группы «Интерпром» М.Юрьева (37), который подчеркивает, что его доклад имеет дискуссионный (и даже провокационный) характер. Изоляционизм рассматривается им как такой уклад, при котором «контакты с внешним миром относительно невелики и взаимодействие с ним во всех сферах общественной жизни – экономике, политике, культуре, идеологии, религии – малосущественно и несравненно по значимости с внутренними влияниями» (37, с. 1). М.Юрьев обосновывает необходимость изоляционизма тем, что экономическое отставание России от Запада столь велико, что преодолеть его в условиях открытой экономики принципиально невозможно. Россия отстает от США по уровню душевого дохода в 10–12 раз, а по объему ВВП – в 20–25 раз, и для преодоления этого отставания российский ВВП следует увеличить в 15 раз, т.е. обеспечить темпы роста, которые на 11 процентных пунктов превысили бы темпы роста США (37, с. 1). «Если мы не ликвидируем или хотя бы не сократим радикально это отставание, нас неминуемо в обозримом будущем ликвидируют как независимую страну и отдельную цивилизацию» (37, с. 3). Чтобы не допустить таких последствий, Россия должна перейти к «более либеральной и более остроконкурентной, но закрытой экономике» (там же). Хотя в предлагаемых М.Юрьевым рекомендациях есть определенные ра-

циональные моменты, в частности, необходимость усиления внимания развитию внутреннего рынка и регулированию экспорта и импорта товаров и капиталов, нельзя согласиться с тем, что укрепление позиций России в мировой экономике тождественно автаркии. Более взвешенной представляется позиция тех специалистов, которые считают, что самоизоляция России от мировой экономики в нынешних условиях не только нежелательна, но и невозможна. Весь мировой опыт последних десятилетий свидетельствует о том, что внешнеэкономическая открытость многих стран способствовала ускорению социально-экономического развития, повышению уровня жизни населения. Однако эта открытость должна сопровождаться разумной государственной политикой, направленной на использование в национальных интересах позитивных аспектов быстро развивающихся процессов глобализации и смягчения или устранения их негативных последствий. «В условиях глобализации самоизоляция возможна только ценой окончательного отставания и выпадения из мировой системы. А значит – и из истории» (25, с. 53).

В целом в последнее время включение России в глобальную экономику в качестве ее структурного звена происходит путем, который условно можно назвать «инерционной адаптацией» (2, с. 143). Такой путь означает, что решение внутренних проблем во многом зависит от состояния мировой конъюнктуры, характера внешнего спроса на факторы производства, конкуренции со стороны других стран, всей системы международных экономических отношений. Бесперспективность такого пути определяется закономерностями и последствиями нынешнего процесса глобализации, проявляющимися в усилении диспропорций и неравномерности развития стран. К настоящему времени состоялось подключение российской экономики к таким секторам глобальной экономики, как финансы, спекулятивные вложения, торговля энергоресурсами, средства информации. В то же время Россия не является участником высокотехнологичной глобальной производственной сети, несмотря на наличие огромного научно-интеллектуального потенциала. Если Россия не осуществит переход к экономике инновационного типа, мировой рынок будет оказывать все более дезинтегрирующее воздействие на национальный хозяйственный комплекс (2, с. 144, 146).

Как полагает руководитель научных исследований Института проблем глобализации М.Г.Делягин, сегодня ценность России для человечества заключается не столько в богатстве ее недр, теряющем

значение по мере развития информационных технологий, сколько «в оригинальном взгляде на мир, в нестандартном мироощущении и интеллекте». С учетом этого ее роль в мировом разделении труда – быть «производителем умов», конвейером, выпускающим творцов и революционеров, мыслителей, способных к генерированию нового знания и принципиально новых идей. Кроме того, Россия должна стать мостом между двумя основными центрами региональной интеграции – зоной евро и постепенно формирующейся в Юго-Восточной Азии зоной юаня, а также катализатором трансъевразийской интеграции. Ключевым элементом этого процесса может стать реконструкция Транссибирской магистрали и превращение ее в основную магистраль скоростного транзитного сообщения между Европой и Азией. Сегодня Россия может участвовать в мировой конкуренции либо как источник сырья, либо как источник технологий. «Если мы выбираем первое, то рано или поздно у нас эти источники сырья заберут. Просто потому что нельзя, условно говоря, добывать 10% мировой нефти, имея 1% мирового ВВП» (11, с. 11).

Важным фактором подъема российской экономики и повышения ее конкурентоспособности могут стать разработка и осуществление государственной промышленной политики, определяющей основные отраслевые приоритеты развития. Как показывает мировой опыт, надежды на то, что рынок «все расставит по своим местам», не оправдывают себя. Диверсификации российской экономики и повышения ее конкурентоспособности невозможно достичь, если ее главными конкурентными преимуществами будут считаться низкие цены на сырье, энергоносители и рабочую силу. По данным Федерации европейских работодателей, по уровню средней часовой заработной платы Россия занимает среди 46 европейских стран 40-е место. В среднем по России часовая заработка платы составляет немногим более 1 евро, что составляет 4% от самого высокого по Европе уровня, составляющего в Дании 27,89 евро (16, с. 7). Хотя реально уровень оплаты труда россиян выше (вследствие высокой доли теневых доходов), он все равно гораздо меньше, чем в большинстве европейских стран. Это позволяет отдельным отраслям российской промышленности быть конкурентоспособными по цене. Однако сохранение низкого уровня оплаты труда не только не создает стимулов для технического совершенствования производства и продукции, но и сужает возможности для развития внутреннего рынка, который является необходимой базой для улучшения внешнеэконо-

мических позиций страны в условиях глобализирующейся мировой экономики.

Сегодня многие специалисты признают, что в условиях нарастающей и неотвратимой глобализации процесс постепенного открытия российской экономики, ее выход из длительной изоляции и активное включение в мировую экономику является безусловной необходимостью для страны. Насыщение внутреннего рынка, импорт высокотехнологичного оборудования, привлечение иностранных прямых инвестиций, обучение российских предпринимателей методам жесткой международной конкуренции, переход на более высокие технические и иные стандарты – это наиболее важные положительные эффекты участия в системе мирохозяйственных связей. Процесс глобализации, возникший в результате взаимодействия экономических, научно-технических, политических и социокультурных факторов, создает новые возможности для развития, объединения и выживания человечества, для решения наиболее острых проблем на принципах гуманизма и солидарности. Вместе с тем, расширяя участие в процессах глобализации, следует помнить и о том, что процесс глобализации способствует возникновению новых угроз развитию, единству и даже самому существованию человечества. По мнению некоторых исследователей, «современная глобализация на практике выступает как новая форма тоталитаризма, который роковым образом меняет приоритеты гуманистической классики, объявляя науку, образование и культуру, как и саму перспективу прорыва в постиндустриальное общество, привилегией наиболее богатых наций и наиболее богатых слоев внутри наций. Эта же участь уготована и России» (33, с. 45).

В настоящее время наиболее зримым результатом глобализации мировой экономики является беспрецедентный рост финансово-экономического могущества и политического влияния ТНК, 90% которых являются выходцами из пяти ведущих стран мира. Всего около 30 крупнейших компаний мира сосредоточили в своих руках более 70% биржевых активов, что составляет почти 5 трлн. долл. (33, с. 44). Конечно, сегодня необходимо преодолеть односторонний подход к оценке реального опыта деятельности ТНК и их роли в современном социально-экономическом развитии. Нельзя не видеть того, что транснационализация капитала способствует распространению новых технологий, форм организации производства, управления и маркетинга, вовлечению в хозяйственный оборот и эффективному

использованию природных и трудовых ресурсов многих стран, уменьшению трансакционных издержек, облегчая тем самым реализацию крупных международных проектов. Вместе с тем ТНК являются источниками ряда негативных социальных и экономических последствий, связанных с эгоистическими мотивами их деятельности и проявляющихся в подавлении национального производства принимающих стран, в хищнической эксплуатации местных ресурсов и т.д.

Наибольшую опасность для мировой экономики представляет гипертрофированное развитие финансовой сферы и связанное с этим усиление господства международных финансовых спекулянтов, что повышает уровень рисков, наиболее серьезными из которых являются следующие:

- вышедшие из-под контроля международные переливы капиталов, а также быстрое распространение локальных кризисов на другие регионы мира;
 - трудности, испытываемые развивающимися странами и странами с переходной экономикой в процессе адаптации к процессам глобализации, связанные с тем, что неравные стартовые возможности вынуждают эти страны принимать невыгодные для себя «правила игры» более сильных участников мирового хозяйства;
 - растущий разрыв в уровне благосостояния и в степени вовлеченности в процессы глобализации между богатыми и бедными странами, оставляющий последним весьма невыгодный выбор для развития – зависимость или изоляцию;
 - опасность унификации на базе ангlosаксонской традиции моделей поведения и норм бытия, а значит, утрата традиционных ценностей, результатом чего могут стать межнациональные и межконфессиональные конфликты;
 - рост безработицы, связанный с вытеснением из сферы занятости менее квалифицированных работников;
 - приобретение организованной преступностью международного характера: уже сегодня различные нелегальные формы бизнеса приносят доход в 1,5 трлн. долл. в год, что позволяет создавать настоящие «преступные империи».
- Осознание тотальности и близости этих угроз может служить мощным стимулом к поиску и утверждению новых моделей глобализации, способных реализовать позитивный потенциал процесса и нейтрализовать его разрушительные тенденции.

Большинство специалистов сходятся в том, что глобализация, с одной стороны, способствует усилению взаимосвязи в пространстве и времени различных экономических, социальных, технологических и культурных процессов, а с другой — порождает глубокие разрывы, антагонизмы и противоречия, усиливающие нестабильность экономической и политической ситуации в отдельных регионах и в мире в целом. Вместе с тем в последнее время в отечественной литературе все чаще высказывается мнение о том, что глобализация не порождает, а лишь усиливает многие наиболее острые социально-экономические противоречия, присущие рыночной экономике. Так, С.И.Долгов, ректор Всероссийской академии внешней торговли, считает, что улучшить положение бедного населения развивающихся стран возможно как раз за счет постепенного приобщения этих стран к процессам капиталистической глобализации. При этом он ссылается на данные индийского экономиста С.Балла, согласно которым доля людей с доходами не выше 2 долл. в день, составлявшая в 1980 г. 56% мирового населения, к 2000 г. снизилась до 23% (12, с. 179). С.И.Долгов присоединяется к мнению тех, кто полагает, что принцип «справедливости для всех» изначально не заложен в мироздании — ни в природе, ни в человеческом обществе. Никакие правила «справедливой конкуренции» не могут снять подобных противоречий, кроющихся в самой природе рыночной экономики, будь то в рамках отдельной страны или в международном масштабе. «Глобализация лишь наиболее ярко высвечивает эти противоречия» (12, с. 180). Из этого может следовать единственный вывод: отдельные государства и международное сообщество, будучи не в состоянии полностью уничтожить эти противоречия, должны всемерно способствовать их смягчению и устранению наиболее вопиющих их проявлений.

Хотя участие России в процессах глобализации экономики пока ограничено отдельными сферами и направлениями, ее включение в решение наиболее острых социально-политических проблем современности вполне ощутимо, о чем свидетельствует ее деятельность во многих международных организациях и в рамках «большой восьмерки». Исключительное геостратегическое положение, вовлеченность в ряд конфликтов и наличие как глобальных, так и региональных интересов диктуют для России роль активного участника мирового политического процесса. Это определяется и весом России, и ее ресурсами, и традиционными связями, и требованиями обеспечения региональной и национальной безопасности (33, с. 43). Инсти-

туциональная структура современного мирового рыночного хозяйства, как и национальной экономики, немыслима без активного использования государственного регулирования (21, с. 9). Нынешняя система межгосударственных экономических институтов включает в себя вертикальные (функциональные) и горизонтальные (территориальные) межгосударственные структуры. В целом, как считают большинство специалистов, Россия должна активно включаться в международные акции по созданию системы наднационального регулирования глобальных экономических процессов, чтобы использовать позитивные и нейтрализовать негативные последствия глобализации мировой экономики.

В заключение следует еще раз подчеркнуть, что рыночная экономика и развивающийся на ее основе процесс глобализации не только могут обеспечить многочисленные преимущества для поддержания устойчивого экономического роста, развития технического прогресса и общества в целом, но и таят в себе риски неблагоприятных внешних воздействий на национальную экономику и экономическую безопасность государства. Поиски правильного баланса между огромными возможностями и рисками являются важнейшей задачей внешней и внутренней политики любого государства, в том числе и России. «Глобальный порядок, – подчеркивал А.С.Панарин, – как и все остальное в мире, имеет альтернативные варианты и сценарии; наше человеческое достоинство состоит в том, чтобы по возможности отстоять наиболее гуманные и оправданные из них и отбить поползновения нового хищничества, стремящегося прибрать мир к рукам под лозунгом “иного не дано”» (26, с. 12).

Список литературы

1. Андрианов В.Д. Россия: Экономический и инвестиционный потенциал. – М.: Экономика, 1999. – 598 с.
2. Аниlionis Г.П. Россия как структурное звено глобальной экономики: Аспекты методологического анализа. – М.: ЦНИЭИуголь, 2000. – 147 с.
3. Арбатова Н.К. Модель на выброс // Россия в глобал. политике. – М., 2003. – Т. 1, № 4. – С. 181–188.
4. Барковский А.Н., Алабян С.С. Прогноз развития внешней торговли Российской Федерации на период до 2025 г. // Внешнеэкон. бюлл. – М., 2004. – № 1. – С. 40–45.

5. Богомолов О. Нобелевский лауреат о российских реформах // Мир перемен. – М., 2004. – № 1. – С. 187–194.
6. Бордачев Т. Объективное познание Европы // Россия в глобал. политике. – М., 2003. – Т. 1, № 43. – С. 188–191.
7. Волков В.Н. Социально-экономическое развитие России в 2003 г. (предварительные итоги) // Деньги и кредит. – М., 2004. – № 1. – С. 7–16.
8. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / Под ред. Колесова В.П. – М.: Экон. фак. МГУ – ТЕИС, 2002. – 631 с.
9. Гостев Р. Глобализация России: Реалии и мифы, противоречивые тенденции. – М.: Еврошкола; Воронеж: Выход, 2002. – 80 с.
10. Границы глобализации: Трудные вопросы современного развития. – М.: Горбачев-Фонд, 2003. – 512 с.
11. Делягин М. Кризис и обновление // Лит. газ. – М., 2003. – № 49. – С. 11.
12. Долгов С. Реальность глобализации и критика антиглобализма // Россия в глобал. политике. – М., 2003. – Т. 1, № 4. – С. 170–180.
13. Европейский союз: Факты и комментарии / Ин-т Европы РАН; Под ред. Борко Ю.А. – М., 2003. – Вып. 34. – 44 с.
14. Иванов И.Д. Расширение ЕС на восток: Последствия для России // Совр. Европа. – М., 2003. – № 3. – С. 23–34.
15. Иноzemцев В. Перспективы глобализации: Оправданы ли риски? // Мировая экономика и междунар. отношения. – М., 2004. – № 2. – С. 123–126.
16. Калашников В. Заработка плата в Европе // Рус. курьер. – М., 2004. – 19 марта. – С. 7.
17. Колодко Г.В. Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн – Київ: Основні цінності, 2002. – 245 с. – (Сучасна думка; Кн. 17).
18. Курьевов В.Г. Иностранные инвестиции в России в 2003 г. // ЭКО. – М., 2004. – № 4. – С. 62–74.
19. Ли И. Российский капитализм в эпоху глобализации: Задачи и перспективы // Мировая экономика и междунар. отношения. – М., 2004. – № 2. – С. 42–47.
20. Майданик К.Л. Дискуссия о глобализации // Совр. Европа. – М., 2003. – № 4. – С. 116–119.
21. Медведев В. Глобализация экономики: Тенденции и противоречия // Мировая экономика и междунар. отношения. – М., 2004. – № 2. – С. 3–10.
22. Мировая экономика выздоравливает // Коммерсантъ. – М., 2003. – 17 нояб. – С. 15.
23. Назаренко В.И. Сельское хозяйство России и присоединение к ВТО // Совр. Европа. – М., 2003. – № 3. – С. 74–83.
24. Николаев И., Шульга И., Артемьева С. Сколько стоит Россия: Промышленный потенциал // Ведомости. – М., 2004. – 18 марта. – С. 4.

25. Никонов В.А. Соблазн особого пути // Россия в глобал. политике. – М., 2003. – Т. 1, № 3. – С. 36–53.
26. Панарин А.С. Искушение глобализмом. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. – 416 с.
27. Почему сделки совершаются на островах? // Аргументы и факты. – М., 2003. – № 45. – С. 6.
28. Путь России в ВТО: Сб. обзоров / РАН ИНИОН. Центр социал. науч.-информ. исслед. Отд. экономики; Отв. ред и сост. Зубченко Л.А. – М., 2003. – 160 с.
29. Рожков А. Российский фондовый рынок во втором полугодии: Такого не ожидал никто // Вестн. НАУФОР. – М., 2003. – № 12. – С. 2–5.
30. Россия: Интеграция в мировую экономику // Рос. экон. журн. – М., 2003. – № 11/12. – С. 79–81.
31. Саммит Россия – Евросоюз (Рим, 6 ноября 2003 г.) // Россия в глобал. политике. – М., 2003. – Т.1, № 4. – С. 109–115.
32. Секторальный и региональный анализ последствий присоединения России к ВТО: Оценка издержек и выгод // Внешнеэкон. бюлл. – М., 2004. – № 1. – С. 3–4.
33. Тихомиров Ю.А. Проблемы безопасности России в условиях глобализации // Власть. – М., 2004. – № 1. – С. 39–45.
34. Шмелев Н.П. До каких же пор? // Совр. Европа. – М., 2003. – № 3. – С. 5–17.
35. Экономико-политическая ситуация в России: Декабрь 2003 г. / Ин-т экономики переход. периода. – М., 2004. – 78 с.
36. Эйсен Н. Формирование стратегии развития народного хозяйства в условиях глобализации // Экономист. – М., 2004. – № 2. – С. 42–48.
37. Юрьев М. Крепость Россия: Концепция для президента // Новая газ.– М., 2004. – 15 марта. Спец. вып. – С. 1–4.
38. Andreff W. Les effets de la mondialisation du capital sur les pays de l'Est // Pensee. – P., 1997. – N 309. – P. 41–60.
39. Bairoch P. Les paradoxes du libre-echange // Alternatives econ. – P., 1997. – N 144. – P. 63.
40. Boissieu Chr. de. Un episode probablement sana lendemain // MOCI. – P., 2003. – N 1624. – P. 16.
41. Chang H.-J. Du protectionnisme au libre-echangisme, une conversion opportuniste // Monde diplomatique. – P., 2003. – A. 50, N 591. – P. 26–27.
42. Jego M. Russes, votez tranquilles: L'ordre economique regne // Monde- Economie. – P., 2003. – 2 dec. – P. 1.
43. L'embellie economie russe est alimentee par les revenues petroliers // Monde- Economie. – P., 2003. – 2 dec. – P. 2.
44. Tatu N. Chypre, refuge dore de l'argent russe // Nouvel observateur. – P., 2003. – N 2005. – P. 24–25.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ: ВЗГЛЯД ИНОСТРАННЫХ НАБЛЮДАТЕЛЕЙ

Рассматривая проблемы и перспективы участия отечественных и иностранных финансовых учреждений в финансировании реального сектора экономики, иностранные наблюдатели отмечают, что после десятилетнего кризиса Россия пятый год демонстрирует высокие темпы экономического роста. В результате за последние четыре года международные рейтинговые агентства шесть раз повышали статус России. В 2003 г. агентство «Moody's» повысило рейтинг России до инвестиционного, однако другие международные агентства расценили этот шаг как преждевременный. Тем не менее улучшение рейтинга уже оказало российской экономике определенную поддержку, облегчив доступ к дешевому кредиту (8, с. 69).

Некоторые аналитики полагают, что в 2004 г. Россия получит более высокий рейтинг, открывающий дорогу широкому притоку иностранных инвестиций. Оптимизм западных аналитиков и компаний подогревается ростом внутреннего потребления в результате увеличения доходов и изменениями в корпоративном управлении. В 2003 г. несколько крупных компаний осуществили многомиллиардные инвестиции в экономику России. Однако рейтинговые агентства указывают, что, несмотря на практически полное отсутствие вероятности нового дефолта, многие проблемы еще не решены и дальнейшее движение будет трудным (3, с. 86). По словам старшего аналитика по России агентства «Fitch» Д.Райли, «мы должны видеть больший прогресс». По его мнению, для получения высокого инвестиционного рейтинга Россия должна иметь макроэкономические показатели выше, чем средняя страна, получающая такой рейтинг (3, с. 87).

Цены на нефть являются исключительно внешним фактором, поэтому в условиях чрезмерной зависимости экономики от сырьевого сектора благоприятные макроэкономические показатели не устраняют подверженности России внешним шокам. По мнению специалистов Всемирного банка, опережающие темпы роста добывающего сектора означают, что зависимость России от экспорта природных ресурсов не снижается, а увеличивается. Задача удвоения ВВП в течение 10 лет может быть достигнута только при условии либо продолжающегося роста цен на нефть, либо существенного повышения совокупной факторной производительности в российской экономике, а для этого необходимо ускорение проведения структурных реформ. Как считает Всемирный банк, ни внутреннее потребление, ни внутренние инвестиции не достигли того уровня, который может обеспечивать устойчивый рост экономики.

Банковский сектор

По мнению зарубежных экспертов, российский банковский сектор в течение последних пяти лет восстанавливается после финансового кризиса 1998 г. и в настоящее время «оседлал экономическую волну». Однако все еще существуют опасения относительно его жизнеспособности и кредитоспособности из-за медленных темпов реформирования.

Признавая определенные достижения, специалисты Всемирного банка и рейтинговых агентств отмечают неудовлетворительные темпы проведения структурных реформ и особенно банковской реформы. По их мнению, проблема заключается в том, что, несмотря на растущий приток нефтедолларов, без должным образом функционирующего банковского сектора невозможно превратить эти средства в источник роста. В результате экономика остается уязвимой перед лицом превратностей мировых товарных рынков (3, с. 87).

Собственно банковский сектор продолжает развиваться, что отражает растущий спрос на финансовые услуги. Однако в сравнении с ведущими международными банками российские банки остаются мелкими игроками. Английский журнал «Banker», проводя их сравнение с другими ведущими банками стран Центральной и Восточной Европы, отмечает, что большинство крупных банков региона контролируются иностранными банковскими группами и их показатели консолидированы в балансах этих групп. Поэтому в списке ведущих

банков региона доминируют российские банки, которые остаются независимыми, что не отражает реальной ситуации в банковской сфере (6, с. 155).

Согласно списку 50 крупнейших банков России, составляемому журналом, Сбербанк обладает 37,6% активов, 18,7% собственного капитала и показывает 33,6% прибыли по отношению к совокупным показателям участников списка. За ним следует Внешторгбанк (8, 15,8 и 15% соответственно). Всего совокупные активы 50 банков, вошедших в список, представляют около 70% активов всех российских банков (8, с. 70).

К положительным явлениям последнего времени в российской банковской сфере специалисты относят ускорение развития розничного банковского бизнеса и некоторый рост находящегося все еще в зачаточном состоянии ипотечного кредита, который способен ослабить концентрацию рисков в секторе корпоративных кредитов. Во многих случаях улучшилось качество управления, которое с приходом нового поколения менеджеров стало более профессиональным. Спекулятивные операции с доходными государственными облигациями и крупными срочными сделками сменились классическим кредитным бизнесом, в котором так нуждается реальный сектор экономики. В условиях неразвитости банковского дела перед учреждениями, взявшими курс на розничные операции, открывается перспектива получения высоких прибылей.

Тем не менее многие проблемы остаются. По мнению специалистов, экономический подъем, поддерживаемый высокими ценами на нефть, создает видимость благополучия в российском банковском секторе. В качестве главных проблем отмечаются так называемое связанное кредитование (в рамках финансово-промышленных групп), чрезмерная концентрация бизнеса на крупнейших клиентах, слабость регулирования, недостаток прозрачности. В основном сохраняются старая структура банковского сектора (с доминированием Сбербанка) и различные виды банковских рисков, господство финансово-промышленных групп, осуществляющих внутригрупповое финансирование, ведущее к концентрации риска. В докладе агентства «Standard and Poor's» подчеркивается, что после кризиса 1998–1999 гг. «российский банковский сектор восстановил свою коммерческую и финансовую основу. Но старые плохие привычки живучи, во многих важных областях сектор не реформируется» (7, с. 85). В качестве одной из проблем указывается на законодательные ограничения в области банковских слияний и приобретений,

области банковских слияний и приобретений, которые тормозят концентрацию и рост банковской сферы, а также в области участия иностранных инвесторов, расширение которого будет способствовать доступу к капиталу, банковским технологиям и ноу-хау.

Представители агентств «Standard and Poor's» и «Fitch» считают, что масштабная структурная реформа еще только предстоит, поэтому перспективы российского рейтинга являются «стабильными», а это означает, что они не будут его повышать в ближайшем будущем. По мнению экспертов этих агентств, после всех избирательных кампаний предстоит второй этап структурной перестройки, который, в отличие от первого, нацеленного на «устранение препятствий для роста», должен заключаться в «реализации целей». В этом случае, особенно если реформа охватит банковский сектор, «перспективы повышения рейтинга будут выглядеть весьма благоприятными» (3, с. 87).

Перспективы развития кредитной сферы

Неразвитость российской банковской системы вызывает потребность компаний в капитале, которая удовлетворяется за счет международных рынков капитала. В 2002 г. объем синдицированных займов вырос до 6 млрд. долл. по сравнению с 700 млн. долл. в 2001 г. В начале 2003 г. российские компании заимствовали около 1 млрд. долл. ежемесячно в форме еврооблигаций, однако при резком ухудшении ситуации на рынке облигаций в середине года роль синдицированных займов существенно повысилась (2, с. 83).

Значительную роль в этом процессе играет американский «Citibank». По мнению С.Фишера, руководителя подразделения банка по операциям в странах СНГ, Россия превращается в один из наиболее привлекательных рынков ссудного капитала. В последнее время в предоставлении синдицированных займов начали принимать участие ведущие российские банки, причем если на международном рынке в качестве клиентов доминируют компании нефтяного и газового сектора, то получателями синдицированных займов российских банков выступают предприятия более мелкого масштаба, не имеющие доступа к международным рынкам капитала. Меняется также структура заимствований в пользу долгосрочных, более дешевых займов.

Специалисты отмечают привлекательность кредитования российских компаний для западных банков. Ей благоприятствует динамика соотношения риск–доходность в результате улучшения системы корпоративного управления и снижения показателя странового риска. «Россия избавилась от имиджа дефолтера и больше не является изгоем на международных рынках капитала» (2, с. 83). Однако отдельным компаниям все еще нужно доказывать свою состоятельность. Преимуществом на международных рынках капитала пользуются ведущие компании, которые раньше других начали осуществлять заимствования и имеют кредитную историю. Примерами наиболее крупных и выгодных синдицированных заемов являются кредиты, полученные в 2003 г. фирмами «ЛУКойл» и ЮКОС.

В целом с точки зрения западных кредиторов, «двери всегда открыты для 40 ведущих российских ресурсодобывающих компаний, способных погасить задолженность за счет экспорта нефти, газа, металлов и минерального сырья» (2, с. 84). Однако растущие компании «второго ряда» находятся в более сложном положении. Западные банки начинают обращать внимание и на них, по мере того как они приобретают кредитную историю и снижается риск их кредитования. Но, как указывают наблюдатели, этот процесс протекает медленно, и здесь главную роль должны играть российские коммерческие банки. Поэтому финансирование развития зависит от темпов проведения банковской реформы.

Многие внутренние попытки организации синдицированных заемов провалились (например, заем, организованный в 2001 г. Собинбанком для Алроса) либо были незначительными по объему и срокам. В последнее время наблюдался процесс увеличения объемов и сроков предоставления заемов при одновременном снижении процентных ставок, хотя для более мелких компаний финансирование по-прежнему обходится значительно дороже, чем для крупных. Примерами могут служить предоставленные в 2003 г. синдицированные займы банками МДМ (с участием активно действующего на российском рынке «Deutsche Bank») и Росбанк (с участием «HSBC Bank») (2, с. 84).

Проектное финансирование

Как потенциал, так и опасности российского рынка проектного финансирования очевидны. Реализации потенциальных воз-

можностей проектного финансирования мешают низкие темпы структурных реформ. Несмотря на наличие большого количества потенциально высокоприбыльных проектов, число совершенных финансовых сделок крайне незначительно. Тем не менее, отмечают авторы, уже созрели условия для бума проектного финансирования в России.

Среди проблем, требующих решения, прежде всего указывается необходимость четкого понимания того, что представляет собой проектное финансирование. В России под проектным финансированием, как правило, понимается просто финансирование любых проектов, тогда как в мировой практике проектное финансирование предполагает снижение степени риска. Инициатор проекта (спонсор) создает самостоятельное юридическое лицо – проектную компанию, берущую на себя ответственность за погашение кредитов и освобождающую от нее спонсора. При этом мера ответственности спонсора, кредитора и проектной компании должна быть четко определена в контракте, что ставит подобные сделки в зависимость от существующей правовой системы. Это сложный и дорогостоящий процесс, который сильно затруднен из-за слабости российской правовой системы. Поэтому западные банкиры, ведущие переговоры о проектном финансировании, нередко пытаются возложить ответственность за долги и на спонсора, что превращает такие сделки в соглашения о структурированном финансировании (1, с. 74).

Спонсора привлекает то обстоятельство, что задолженность по проекту может быть выведена за рамки баланса. При этом спонсоры нередко предоставляют гарантию завершения проекта. В случае успеха проекта спонсор получает долю прибыли, пропорциональную вложенному капиталу, а в случае неудачи – теряет только эту долю капитала в проектной компании. Для банков привлекательны их изоляция от проблем, возникающих у спонсора, а также более высокий процент, обоснованный необеспеченным риском.

Ряд сделок последнего времени свидетельствует, по мнению наблюдателей, об улучшении делового климата и стремлении более тесного включения российской экономики в глобальную экономику, хотя эти сделки все еще ограничиваются сферой нефтяной и газовой промышленности и отражают заинтересованность западных компаний в эксплуатации российских энергоресурсов. Указывается также на положительное влияние укрепления политической стабильности и мер по улучшению корпоративного управления. В 2003 г. характер-

ными примерами стали сделка «British Petroleum» с Тюменской нефтяной компанией (6,1 млрд. долл.) и крупнейший проект Сахалинского энергетического консорциума с участием «Royal Dutch Shell» (10 млрд. долл.) (1, с. 76).

Подчеркивается, что проектное финансирование в России все еще возможно только с участием многосторонних финансовых учреждений. Так, в Сахалинском энергетическом проекте участвуют Европейский банк реконструкции и развития (EBRD), Японский банк международного сотрудничества (JBIC) и американская Корпорация зарубежных частных инвестиций (OPIC). По словам представителя «Royal Dutch Shell» М.Кларка, принимая решение, инвесторы вполне сознавали наличие юридического, политического и других рисков, но считали, что эти риски могут быть управляемыми (4, с. 89).

Единственным на сегодня примером настоящего проектного финансирования в России, по мнению журнала «Banker», является Севертэк – совместное предприятие «ЛУКОЙЛА» и финской нефтегазовой компании «Fortum» по разработке месторождений в Ненецком округе и Республике Коми. Важно и то, что проект осуществляется при участии многостороннего агентства – EBRD, а также банка «НуроВереинсбанк» (HVB). Крупнейшей проблемой проектного финансирования в России является обеспечение в будущем сбыта продукции и получения дохода для выплаты задолженности. Организация проектного финансирования всегда сложна, поскольку означает предоставление необеспеченного кредита спонсорам проекта. Проект «Севертэк» обходит эту проблему, так как является первым в России предприятием с иностранным участием, основанным только на лицензии на разработку и производство, а не на соглашении о разделе продукции. Кроме того, спонсоры предоставляют гарантию завершения строительства и доведения проекта до стадии добычи нефти, что устраняет один из важнейших аспектов риска для кредиторов (5, с. 90).

Специалисты подчеркивают, что инвесторы будут пристально следить за судьбой этих проектов и решением связанных с ними проблем. Основная проблема заключается не в наличии адекватного законодательства, а в его применении и соблюдении. Прежде всего это относится к законодательству о банкротстве и возможным злоупотреблениям с искусственным банкротством (примером служит «British Petroleum», которая потеряла инвестиции в «Сиданко» после ее банкротства в 1999 г.). В результате западные банки зачастую «мутили

воду» проектного финансирования, стремясь продлить сроки обязательств спонсоров по займам за пределы стадии строительства (1, с. 77). Определенное волнение вызывает также дело ЮКОСа и опасения, связанные с возможностью пересмотра итогов приватизации, поскольку «в 1990-е годы все нарушали законы... когда было невозможно вообще делать что-либо, не нарушая их» (1, с. 78). Тем не менее отмечается, что, несмотря на риск, доверие инвесторов повышается, что выражалось также и в повышении инвестиционного рейтинга России.

Список литературы

1. Aris B. Powerful forces of finance // Banker. – L., 2003. – October. – P. 74–78.
2. Loans look up // Ibid. – P. 83–84.
3. Rate of change // Ibid. – P. 86–87.
4. Energy boost // Ibid. – P. 88–89.
5. First off the block // Ibid. – P. 89–90.
6. Impressive expansion keeps Russia in front // Ibid. – July. – P. 155.
7. Caplen B. No guarantees of an easy ride // Ibid. – P. 85–86.
8. Sberbank enjoys the lion's share // Ibid. – December. – P. 69–70.

И.Г.Минервин

**П.ГАВЛИК
РОССИЯ: СДВИГИ В ИНВЕСТИЦИЯХ
И УСКОРЕНИЕ РОСТА**

HAVLIK P.

**Russia: A turnaround in investment and higher GDP growth //
Transition countries in 2003: reforms and restructuring keep the
global economic slowdown at bay. — Wien: WIIW, 2003. —
[VIII], 98 p. — (Research rep./Vienna inst. for intern. econ.
studies; N 297).**

В ежегодном отчете Венского института международных экономических исследований (ВИМЭИ) отмечается, что на фоне неблагоприятных тенденций мировой экономики за первую половину 2003 г. темпы роста российского ВВП возросли почти до 7%, что в два раза выше, чем за соответствующий период предшествующего года. Более того, согласно уточненным официальным данным Госкомстата за 1995–2000 гг. (главным образом в результате новых оценок услуг и внешних счетов), темпы роста ВВП в 1999 г. составили 6,9% и в 2000 г. – 10%. Свою роль сыграли не только высокие цены мирового рынка на основные товары российского экспорта (энергоносители и металлы), но и долгожданный подъем инвестиционной активности. Несмотря на низкую базу отсчета, прирост инвестиций на 10% является обнадеживающим показателем и может послужить основой для более устойчивого экономического роста в предстоящие годы. Частное потребление и реальные доходы семей возрастили четвертый год подряд с ежегодным темпом примерно в 10%.

Расширение инвестиций должно стать главным фактором решения задачи увеличения ВВП. В России с конца 2002 г. наблюдался

обнадеживающий скачок инвестиций, который, однако, не компенсирует общую мрачную картину за более длительный период, особенно в сравнении с другими странами Центральной и Восточной Европы (см. табл.).

Таблица (с. 19)

**Валовые инвестиции в основной капитал
(фактические изменения в % к предшествующему году)**

	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г. (прогноз)	2004 г. (прогноз)	Индекс 2002 г. 1995=100
Чешская Республика	8,2	-2,9	0,7	-1,0	5,4	5,5	0,6	0	5	117,0
Венгрия	6,7	9,2	13,3	5,9	7,7	3,5	5,8	2	5	164,8
Польша	19,7	21,7	14,2	6,8	2,7	-8,8	-6,8	0	...	154,4
Словакия	30,9	14,3	11,0	-18,5	1,2	9,6	-0,9	3	7	148,8
Словения	8,9	11,6	11,3	19,1	0,2	-0,8	3,1	5,5	5,5	165,0
Болгария	-21,2	-20,9	35,2	20,8	15,4	23,3	9,3	158,3
Румыния	5,7	1,7	-5,7	-4,8	5,5	9,2	8,3	6	5	120,3
Хорватия	37,6	26,4	2,5	-3,9	-3,8	9,7	10,1	12	8	199,1
Россия	-18,0	-5,0	-12,0	5,3	17,7	8,7	2,6	6,9	7,1	94,8
Украина	-22,0	-8,8	6,1	0,4	14,4	20,8	8,9	10	15	113,9

В сравнении со странами ЦВЕ за весь период 1990–2002 гг. Россия значительно отстает как по росту ВВП, так и по показателям производительности. С 1995 г. она лишь незначительно сократила свое отставание в производительности от 15 стран ЕС и оказалась далеко позади ЕС, и стран ЦВЕ. В России все более доминируют энергетический сектор и металлургия, хотя после финансового кризиса 1998 г. также отмечается оживление в некоторых отраслях, ориентированных на внутренний рынок (например, пищевой промышленности).

Оживление инвестиционной активности может быть объяснено несколькими причинами, как внутренними, так и внешними. Во-первых, значительный внешний спрос и благоприятные цены спо-

составляли высоким доходам и прибылям в энергетическом и металлургическом секторах, на которые в совокупности пришлось около двух третей общего объема инвестиций. Во-вторых, депрессивное состояние мировой экономики, низкие процентные ставки и низкая доходность акций и облигаций на международных рынках сделали инвестиции в Россию более привлекательными. Даже российские банки начали расширять кредитование реальной экономики, вместо того чтобы искать безопасных убежищ в офшорах. Наконец, хорошие показатели экономического роста за последние два года (в среднем более 6% в год) в сочетании с последовательным продвижением реформ и политической стабильностью, очевидно, начинают приносить плоды. В первой половине 2003 г. приток иностранных инвестиций увеличился на 50%, а российские инвестиции за границей (и бегство капиталов) сократились почти на одну треть.

Россия также имеет несколько крупных проектов прямых иностранных инвестиций (ПИИ), главным образом связанных с энергетикой и строительством трубопроводов. Кроме того, часть денег, ушедших из России в 1990-е годы, теперь, вероятно, возвращается в форме ПИИ; в то же время некоторые российские энергетические гиганты расширяют и диверсифицируют свои операции за границей.

ПИИ, безусловно, не являются панацеей (нередко они скорее стимулируют импорт и могут способствовать ухудшению текущего платежного баланса). Однако ускорение притока иностранных инвестиций (в особенности прямых), оказывая положительное воздействие на реструктуризацию и конкурентоспособность, является одной из основных причин, оправдывающих определенный оптимизм в отношении перспектив экономического роста стран ЦВЕ. Факты указывают на то, что предприятия с участием иностранного капитала имеют более высокие показатели производительности, качества продукции, издержек производства и лучшие экспортные возможности. В некоторых успешно реструктуризованных секторах (особенно в производстве электротехнического, оптического и транспортного оборудования), в которых иностранные инвестиции способствовали не только росту производительности, но и выходу на внешние рынки, экономические выгоды превысили средние показатели в странах ЦВЕ и продолжают увеличиваться. Используя фактор эффективности, многонациональные корпорации, действующие в странах ЦВЕ, могут даже попытаться компенсировать последствия слабого глобального спроса. Западноевропейские, а также американские, япон-

ские и корейские компании во все большей степени эксплуатируют преимущества стран ЦВЕ в области издержек производства (а также и их квалифицированную рабочую силу), расширяют производство и экспорт из своих новых мест размещения даже в условиях низкого совокупного спроса (они также используют возможности расширения рынка в финансовом секторе и в сфере розничной торговли).

Доходы от российского экспорта, как и валютные резервы Центрального банка, существенно увеличились. Даже если тенденция к росту экспортных поступлений будет исчерпана в связи со снижением цен на нефть, проблема обслуживания внешнего долга определенно не возникает (за период с января по апрель 2003 г. Россия осуществила платежи согласно графику обслуживания долга на сумму 5,2 млрд. долл. США) (с. 81).

Имеющая место в последнее время динамика соотношения курсов евро и доллара важна для России. Помимо статистического эффекта, влияющего на объем торговли (показатели роста экспорта и импорта в евро примерно на 20 процентных пунктов меньше, чем в долларах), она воздействует также и на цены и условия торговли. Основная часть российского экспорта оценивается в долларах США, а импорта – в евро. При ослаблении доллара доходы от экспорта в долларах покрывают меньший объем импорта в евро. Хотя усиление евро было сверхкомпенсировано повышением долларовых цен на нефть в первые месяцы 2003 г. (и условия российской торговли за этот период соответственно улучшились), цены импорта, выраженные в рублях, также повысились. Сочетание снижения цен на нефть и укрепления евро ведет к удорожанию российского импорта и ухудшению условий торговли и может способствовать инфляции.

Инфляция сохранила устойчивый характер. Месячный показатель инфляции потребительских цен топтался на уровне 1%, рост инфляции цен производителей был даже несколько больше. В годовом исчислении инфляция в 2003 г. ожидается на уровне 15% (близком к уровню прошлого года), что выше официального целевого показателя в 10–12% (при росте ВВП, также превышающем первоначальный прогноз). Помимо монетарных факторов, связанных с притоком иностранной валюты, инфляционным тенденциям способствует рост управляемых цен. Политика Центрального банка, направленная на стабилизацию nominalного курса рубля по отношению к доллару (подразумевающая некоторое повышение реаль-

ного курса рубля), ослабляет инфляционное давление, однако укрепление евро повышает импортные цены.

В целом экономический рост способствовал стабилизации, а в последнее время и некоторому увеличению занятости. Все эти в основном положительные явления омрачаются замедлением реформ, отставанием в применении законодательных актов и нарастанием структурных проблем в экономике. Прочная основа устойчивого развития все еще отсутствует. Значительный рост ВВП за последние два года был удачным последствием девальвации рубля после 1998 г., а затем высоких цен мирового рынка на энергоресурсы. Значительная часть промышленности остается в разрушенном состоянии. Происходящий в последнее время рост инвестиций обнадеживает, но они по-прежнему сконцентрированы в энергетическом и связанном с ним транспортном секторах. Несмотря на рост в 2003 г., приток прямых иностранных инвестиций все еще неутешительно низок.

Перспективы устойчивого роста экономики России, несмотря на улучшение, остаются проблематичными, поскольку сохраняется высокая зависимость страны от колебаний товарных цен. Прогноз ВИМЭИ относительно темпов экономического роста составляет ориентировочно 5%. Провозглашенная цель удвоения ВВП России в течение следующего десятилетия потребует ежегодных темпов роста в 7% и представляется нереалистичной, несмотря на высокие показатели 2003 г. (с. 82).

И.Г. Минервин

**Дж.П.ДОХ, Р.РАМАМУРТИ
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ
В ИНФРАСТРУКТУРЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН**

**J.P.DOH, R.RAMAMURTI
Reassessing risk in developing country infrastructure //
Long range planning. – Oxford etc., 2003. – Vol. 36, N 4. –
P. 337–353.**

Авторы отмечают, что быстрый рост частных инвестиций в инфраструктуру развивающихся стран (РС), наблюдаемый в последнее десятилетие, по-прежнему сопровождается рисками, способными стать препятствием для реализации инвестиционных проектов. По их мнению, важным элементом, определяющим успех или неудачу инфраструктурных инвестиций, является многосторонняя и часто противоречивая роль правительства.

Рост объема инвестиций в инфраструктуру РС и усиление роли частного сектора объясняются рядом факторов, прежде всего процессами приватизации и либерализации рынков. Правительства рассматривают развитие инфраструктуры в качестве эффективного катализатора общего экономического роста. РС инвестируют в строительство объектов инфраструктуры в среднем около 4% национального дохода, или примерно 250 млрд. долл. в год (с. 338). При этом в условиях капиталоемкости инфраструктуры и недостаточности государственных ресурсов в финансировании проектов, в том числе государственных, как правило, сочетаются государственные и частные источники, что усиливает взаимопереплетение государственного и частного секторов в сфере инфраструктуры. Эта тенденция часто принимает форму приватизации и введения элементов конкуренции.

В результате общий объем инвестиций в проекты с участием частного сектора в РС резко увеличился с 18 млрд. долл. в 1990 г. до 128 млрд. долл. в 1997 г. В 1998 г. он снизился до 110 млрд. долл., а в 1999 г. еще на 30% – до 77 млрд. долл. под воздействием азиатского финансового кризиса, экономической нестабильности в Латинской Америке и общего ухудшения экономических условий инвестирования во всем мире. Хотя этот объем возрос в 2000 г. до 90 млрд. долл., он снова сократился в 2001 г. до 57 млрд. долл. В целом за 11 лет он составил более 750 млрд. долл., причем основная его часть приходилась на сектора телекоммуникаций и электроэнергетики, которые раньше других подверглись приватизации и рыночным реформам, а в географическом разрезе – на страны Восточной Азии и Латинской Америки, которые также первыми предприняли масштабную приватизацию и рыночные реформы (с. 339).

Таблица

**Частные инвестиции в инфраструктурные проекты
в развивающихся странах, 1990–2001 гг. (млрд. долл.) (с. 339)**

Сектора	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2001 г.	Всего
Телекоммуникации	6,2	20,1	45,3	31,7	331,4
Электроэнергетика	1,3	20,9	26,4	10,0	213,3
Природный газ	–	4,1	2,3	1,2	34,5
Транспорт	10,3	12,0	11,6	12,4	106,1
Водоснабжение	–	1,8	4,8	2,2	39,7
Регионы					
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	2,6	24,7	17,5	16,1	210,6
Европа и Центральная Азия	0,1	9,4	22,9	6,5	97,1
Латинская Америка	14,6	19,7	38,3	23,2	360,5
Ближний Восток и Северная Африка	–	0,1	4,1	2,4	22,8
Южная Азия	0,4	4,1	4,2	4,6	39,6
Африка южнее Сахары	0,1	0,9	3,4	4,6	23,4
Всего	17,8	58,9	90,9	56,9	754,2

Иностранные инвесторы постоянно сталкиваются с опасностями колебаний и непредсказуемости политики и систем управления, особенно в сфере инфраструктуры, характеризуемой проблемой специфики активов и невозможностью перевода капиталовложений в другие сферы или страны. Угроза для инвесторов со стороны правительства и различных его органов состоит в возможности изменения политики регулирования или налогообложения, введения более благоприятного режима для местных фирм и даже полной экспроприации. Вместе с тем развитие инфраструктуры по многим причинам неизбежно остается сферой активного участия государства, заинтересованного в экономических, социальных и политических последствиях частных инвестиций.

Таким образом, инфраструктурные проекты связаны с различными рисками, в том числе валютным риском, риском обесценения инвестиционных ресурсов, техническим риском, а также главным образом риском отказа правительства от принятых правовых, экономических и других обязательств, усиливаемым возможностью смены правительства, политическим давлением заинтересованных групп и другими факторами. Вместе с тем, подчеркивают авторы, правительства играют роль как источника, так и компенсатора риска. Правительство располагает различными способами компенсации риска, например, путем включения в соглашения таких элементов трансфера риска, как учет инфляции цен на ресурсы или обесценения валюты в цене сделки, или предоставление встречных гарантий. С точки зрения компаний задача состоит в усилении поддерживающей роли правительства при одновременном смягчении угроз, приступающих со стороны институтов государственного сектора.

Участие правительства в инфраструктуре определяется важными функциями, которые в результате приватизации, дерегулирования и соответствующего роста частных инвестиций претерпели определенные изменения. Авторы предлагают следующую классификацию функций правительства в процессе реализации инвестиционных проектов.

Правительство как спонсор/инвестор. Правительства могут выступать в качестве спонсора проекта, держателя части акций приватизированного предприятия, партнера совместного предприятия или инвестора в новый проект. В иных случаях правительства или государственные финансовые учреждения могут участвовать, выполняя функции кредитования, страхования или гарантирования размеще-

ния задолженности по инфраструктурным проектам. Такая роль правительства является наиболее конструктивной и наименее опасной.

Спонсорская роль правительства может подкрепляться политикой, направленной на стимулирование развития отраслей инфраструктуры. Так, в Индии программа реструктуризации энергетики сопровождалась либерализацией торговли и регулирования иностранных инвестиций, введением налоговых льгот, снижением пошлин на импорт капитального оборудования, мероприятиями по защите прав интеллектуальной собственности и общим ослаблением государственного контроля над бизнесом. Кроме того, правительства все в большей мере выступают в качестве гаранта инвестиций.

Правительство как потребитель/клиент. Правительства или государственные предприятия могут быть важнейшими потребителями продукции отраслей инфраструктуры или покупателями этой продукции для последующего распределения конечным потребителям. Эта роль характерна, например, для электроэнергетики: многие правительства приватизировали производственные мощности, оставив в государственной собственности сети передачи и распределения энергии. Элементом такой модели являются долгосрочные соглашения о покупке электроэнергии. Таким образом, приватизируя первичное производство и сохраняя в своих руках непосредственное предоставление услуг, государство создает чувствительный механизм, в рамках которого частные предприятия руководствуются целями экономической эффективности, а государственные учитывают политическую необходимость удержания цен на низком уровне.

В то же время, как показывает ряд приводимых авторами примеров, возможность пересмотра соглашений и отказа от принятых финансовых обязательств означает, что положительная, стабилизирующая роль государства как первичного потребителя, а также и сама ценность инвестиционных проектов могут подвергаться угрозе. Эта тенденция связана с более широкими изменениями роли правительства как регулятора условий инвестирования и конкуренции.

Правительство как регулятор и разработчик правил игры. Правительство является высшим судьей, определяющим условия инвестирования, и эта его роль является важнейшей и во многом заменяющей другие его функции. Политические и экономические факторы нередко приводят к изменениям, подрывающим инвестиционные проекты. Правительство принимающей страны может пересмотреть условия инфраструктурных контрактов, и эта опасность

усугубляется сложностью перераспределения активов для международного инвестора. В прошлом подобные явления приводили к прямым экспроприациям. Так, в 1970-е годы популистские лидеры Аргентины, Чили, Венесуэлы и ряда других стран присвоили таким образом активы ТНК и тем самым ухудшили инвестиционный климат во всем мире. В последнее время случаи прямой экспроприации в развивающихся странах практически не наблюдались, их число сократилось с 83 в одном лишь 1975 г. до 11 в период с 1981 по 1992 г. (с. 342). Однако многие примеры показывают, что правительства продолжают практику пересмотра правовых условий достигнутых соглашений, особенно в случаях изменения политической расстановки сил или правящих партий. В ряде случаев опасности и сложности, связанные с подобными тенденциями, усугубляются участием в проектах как центральных, так и местных правительств. В таких странах, как Индия, Бразилия, Китай, региональные органы обладают значительной властью, и это обстоятельство стало проблемой, осложняющей разработку и финансирование проектов в области электроэнергетики, водоснабжения и транспорта.

Еще одна важная роль правительства состоит в регулировании постприватизационной конкурентной среды. Примеры приватизации компаний «Telmex» в Мексике «Telebras» в Бразилии показывают, что первые участники рынка приобретают значительное конкурентное преимущество, продлеваемое откладываемой либерализацией. Правительства продолжают играть важнейшую регулирующую роль в отраслях инфраструктуры и после приватизации значительной части их активов, формально провозглашая открытость рынка, но фактически создавая барьеры для вхождения новых участников.

Правительство как посредник и арбитр. Правительства все в большей мере играют роль посредника и арбитра в отношении различных политических и общественных интересов, которые ранее не были представлены в процессе переговоров между инвесторами и принимающей стороной, служат средством общения и смягчения давления, оказываемого на ТНК различными политическими группами, неправительственными организациями, в том числе местными и международными.

Рассмотренные функции и возможные действия правительства в процессе реализации международных инвестиционных проектов в сфере инфраструктуры ставят перед инвесторами определенные задачи. Обобщая опыт решения этих задач, авторы выделяют специфиче-

ские стратегические подходы, использование которых направлено на смягчение инфраструктурных инвестиционных рисков.

1. Расширение использования новых механизмов, усиливающих позиции инвесторов при заключении международных торговых и инвестиционных соглашений в рамках как двусторонних, так и многосторонних отношений. Одним из таких механизмов являются двусторонние инвестиционные соглашения (*bilateral investment treaties – BITs*), снижающие имеющиеся в РС ограничения на прямые иностранные инвестиции. Такие соглашения, заключаемые с правительством РС, могут, например, гарантировать иностранным инвесторам статус наибольшего благоприятствования, равные права с внутренними инвесторами и другие преимущества.

Другим подобным механизмом являются обязательства по либерализации иностранных инвестиций и проведению других реформ в области регулирования и институциональных реформ, принимаемые РС в рамках региональных и многосторонних торговых и инвестиционных соглашений. Примерами служат Североамериканское соглашение о свободной торговле (NAFTA), Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров и др. Так, положение NAFTA, позволяющее иностранным инвесторам предъявлять прямые иски правительствам, уже доказало свою эффективность (например, иск американской компании «Metalclad» к правительству Мексики, по которому Мексика заплатила 16 млн. долл.) (с. 345).

2. Использование двусторонней и многосторонней финансовой поддержки и систем проектного финансирования, позволяющих отделить потенциальный проектный риск от общего риска компании. Авторы подчеркивают роль МВФ и Всемирного банка, деятельность которых зачастую указывает частным инвесторам направления инвестирования при необходимой правовой и институциональной безопасности. Расширение участия международных финансовых организаций, региональных банков развития в совместном с частным сектором финансировании проектов ограничивает возможности правительства по пересмотру условий контрактов. Международные финансовые учреждения, как правило, предоставляют гарантии или страхование частного финансирования.

Одним из важнейших инструментов смягчения инвестиционного риска является проектное финансирование, при котором кредиты или инвестиции финансовых учреждений непосредственно связаны с конкретным проектом, движение средств – с доходом,

генерируемым проектом, а баланс застройщика защищен от проектного риска. Проектное финансирование, как правило, является многосторонним, и участие в нем таких организаций, как Международная финансовая корпорация (IFC), Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям (MIGA), Корпорация зарубежных частных инвестиций США (OPIC), способствует стабильности в политики правительства принимающих стран.

3. Вхождение на рынки на ранних этапах цикла приватизации и либерализации. В сфере инфраструктуры такая стратегия особенно полезна. Роль правительства как регулятора постприватизационной конкуренции говорит в пользу создания партнерских отношений с местными правительствами и частными фирмами в целях приобретения защиты от возможных будущих превратностей регулирования, с которыми будут сталкиваться последующие участники. В Мексике и Бразилии позиции «первого плацдарма» дали существенные преимущества иностранным фирмам на рынке телекоммуникаций и существенно затруднили завоевание доли рынка для новых претендентов.

4. Создание местных представительств или филиалов и установление партнерских отношений с местными фирмами, в том числе государственными предприятиями. Инвесторы в РС давно признали ценность (а также и потенциальные риски) партнерских отношений с местными фирмами. В сфере инфраструктуры такие отношения особенно целесообразны, поскольку помогают установлению доверия среди политических и общественных групп и формированию отношения к иностранным инвесторам как к полноправным участникам процесса экономического развития.

5. Предложение справедливых цен и избежание условий сделок, которые впоследствии могут рассматриваться как более благоприятные для одной из сторон. Переговоры с единственной фирмой-претендентом привлекательны и для инвестора, и для правительства, поскольку ускоряют сроки и упрощают административный процесс. Практика показывает, что контракты, заключаемые на конкурентной основе, обеспечивают большую стабильность и реализуемость проектов, позволяют избежать в дальнейшем конфликтов с политическими и общественными группами.

6. Выработка условий контрактов, содержащих согласованные обязательства сторон по обеспечению поставок первичной продукции и последующего обслуживания конечных потребителей. Например, соглашение о строительстве электростанции в Мерида (Мекси-

ка) предусматривало 25-летний контракт мексиканской государственной компании CFE на покупку электроэнергии с подрядчиком – американской корпорацией AES, с одной стороны, и 25-летний контракт на поставку топлива (сжиженного природного газа) с государственной компанией «Ремех» – с другой. Такая симметрия означала, что любое изменение одного обязательства влечет за собой изменение другого, и в определенной мере защищала проект от попыток изменения цен или отказа от обязательств.

7. Осуществление стратегии управления с учетом интересов и взаимосвязей всех участников и заинтересованных групп. Фирмам следует рассматривать такую стратегию и добиваться «социальной легитимности» в качестве средства снижения рисков. Это может потребовать от инвесторов установления связей с оппозиционными партиями, общественными группами, неправительственными организациями, другими интересами, являющимися участниками и объектами политических изменений. Смена режимов в ряде РС (Индонезия, Малайзия, Перу и др.) заставила многих инвесторов прекратить осуществление проектов или пересмотреть их условия. Знание когда и как поддерживать контакты на различных уровнях – сложный, но необходимый элемент стратегии.

Таким образом, заключают авторы, инвесторам следует проводить более долгосрочную и разностороннюю инвестиционную стратегию, включающую финансовые, операционные и социально-политические аспекты, стремиться опередить конкурентов в выходе на приватизируемые рынки, что хотя и сопряжено с риском, но обещает прочные позиции в будущем, воздерживаться от соблазна добиваться в процессе переговоров максимальной доходности в краткосрочном аспекте, но закладывать основы для будущей стабильности, использовать многосторонние соглашения и организационные формы финансирования, в меньшей степени подверженные политическим давлениям, добиваться доверия и ограждать инвестиции от возможных угроз, устанавливая прочные связи с местными фирмами и широким спектром местных интересов. Динамичное стратегическое управление инфраструктурными рисками может дать возможность компаниям смягчить наиболее опасные риски и снизить издержки неопределенности, связанные с инвестициями в инфраструктуру РС.

Правительства, в свою очередь, должны проводить политику, способствующую снижению инвестиционных рисков, совершенствуя организационную и правовую базу государственного управления.

Авторы отмечают, что, как показывает анализ, им следует придерживаться взвешенного и упорядоченного подхода к либерализации и открытию рынков. Так, в Индии «быстрый старт» этого процесса привел к обратным результатам, а в Мексике, где государственный контроль над энергетическими ресурсами закреплен в конституции, более сдержанная политика, наоборот, способствовала развитию электроэнергетики с участием частного сектора (с. 350). РС часто испытывают давление в пользу ускорения реформ, в том числе со стороны таких организаций, как МФВ, а также иностранных правительств, желающих видеть немедленные результаты. Однако те страны, которые осуществляют более постепенный и методичный подход, в долгосрочном плане оказываются в выигрыше, что подтверждается в том числе азиатским экономическим кризисом и примером Китая по сравнению с Индией.

И.Г.Минервин